HAYATIMIZ SİGORTALI

Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Dergisi www.hayatimizsigortali.com.tr

7 YAŞINDAYIZ

SAYI: 85 OCAK 2018

Fiyatı: 20 TL KDV DAHİL



Yeni Yılınız Kutlu Olsun

GENERALI

Generali Sigorta CEO'su Maurizio Pescarini

150 YIL DAHA TÜRKİYE'DE KALACAĞIZ

- Groupama: Türkiye'ye inanıyoruz, yatırımlar sürecek
- **2018´de OKS´ye katılanlar kârlı çıkacak**
- Siber risklere karşı sigorta ile önlem alın
- **Antalya´daki hortum tarım sigortasına ilgiyi artırdı**
- Serdar Ortaç: Hastalığımda sigortanın yararını gördüm

- Sorumluluk sigortası mali müşavirin mağduriyetini nasıl engelledi?
- **David Kohen´le sektörde kimler geldi, kimler geçti?**
- Havuz kalıcı, tavan fiyat 2 yıl daha sürer



ISSN 2146-1007

HAYATIMIZ SİGORTALI DİJİTALDE BİR TIK UZAĞINIZDA




Doğa sigorta
güven doğasında var
İYİ GÜNÜNDE EKTİĞİN BİR FİDAN,
KÖTÜ GÜNÜNDE ALTINA SIĞINDIĞIN
AĞAÇ OLUR.

Sigortalı hayatımız

OCAK 2018 Sayı : 85

İmtiyaz Sahibi:
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Genel Yayın Yönetmeni ve Sorumlu Yazışleri Müdürü :
K. Can KANTAR
Yazı İşleri Müdürü :
Filiz KANTAR
Görsel Yönetmen :
Güngör YILMAZ
Haber Müdürü :
Alp SÜER
Editör :
Nihal ORGAN
Mustafa YEŞİLYURT

Foto Muhabiri:
Cihan MUTLU

Yayın Kurulu :
Fatih KAHYA
Mustafa NAZLIER
Tevfik ERASLAN
Umur AYBERK
Murat Geylani AKTAŞ
Yalçın ORGAN
Ali İhsan BALTA

Hukuk Danışmanı
Elmadağ Hukuk Ofisi

Yönetim yeri : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Barbaros Mah. Müteveli Çeşme Cad. Pınar Apt. 42/1 D: 12
Koşuyolu - Üsküdar/İstanbul
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com - www.sigortamedya.com.tr
Reklam rezervasyon :
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21

Dağıtım :
100. Yıl Mahallesi Bağcılar İstanbul
Dünya web ofset
0212 440 24 24
İletişim :
Tel : 0216 326 83 20
Fax : 0216 326 83 21

D&R internet sitesinden dergimizi satın alabilirsiniz...
Dergimize, www.dr.com.tr/dergi/sektörel/bölüm başlığı altından ulaşılabilinir.
www.dr.com.tr/kategori/Dergi/Ekonomi-Haber/Sektorel/grupno=00521

Dijital yayın platformu:
TURKCELL / **Dergilik** uygulamasında e-dergi yayın uygulamaları ile "**PC**" internet tarayıcılarında,"**iPad**", "**iPhone**" ve "**Android**" Mobil cihazlarda tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Yayıncı : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı : Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Adres: Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü : Ticari / Yaygın Süreli / Aylık Ulusal
Dili : Türkçe

İÇİNDEKİLER



CAN KANTAR
Genel Yayın Yönetmeni
can@sigortamedia.com

Yeni yıl, yeni aksiyonlar

2017 yılı sigorta sektörü için çok gergin bir yıl olarak tarihe geçti. Hazine, trafik sigortalarındaki kaosa müdahale ederek sorunu bir şekilde çözdü. Hani denir ya "neşteri vurdu". 2016 yılındaki hızlı fiyat artışı ve sonrasında bu müdahaleler bekleniliyordu. Ama umutsuz olunsa da serbest tarifeye geçilmesi sigorta şirketlerince bekleniliyor. Özellikle yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye'deki CEO'ları hatta bu şirketlerin global yöneticilerinden duyduğum söylemlerin ortak noktası şu ; Öncelikle trafik sigortası gibi zorunlu sigortalardan kâr beklentisi doğru değil. Bütün dünyada sigorta piyasalarında olaya bakış bu. Tamam kâr etmeyelim ama, zarar da etmeyelim diyorlar. Regülatörün müdahalelerine kimsenin birşey dediği yok. Fakat regülatörün, popülist yaklaşımlı ve özellikle geriye doğru mevzuat değişiklikleri hepsinin itirazı.

Trafik, 2014'te mi çok ucuzdu, yoksa 2016'da mı çok pahalıydı?

Sonuçta tüm sektörün ortak düşüncesi serbest piyasa koşullarının tekrar oluşması. 2019'da seçim olduğu için tekrar popülist bir regülatör müdahalesinden endişe ediliyor, ama şimdilik böyle bir ortam yok. Tartışılan ise 2016'da ki trafik fiyatları mı çok yüksekti, yokta 2014'deki fiyatlar mı çok düşüktü. Hazine istikrarlı yaklaşımla mevzuatta ki birtakım sıkıntıları da çözüp bu sene için toplamda yüzde 30'lara yakın bir artış sağlandığında trafik sigortalarında işler yoluna oturacak gibi. Sözü geçen 5+5 ve aylık yüzde 1.5'luk artış şirketlerin isteklerine yaklaştığı söylenebilir. Bekleyip göreceğiz.

Evet gelinen son nokta sigorta sektöründeki taşları yerinden oynattığı söylenebilir. Acenteler özellikle trafiğe sırtını dayamış şube organizasyonları zor bir sene geçirdiler. Sigorta şirketleri Hazine'nin şirketlere sunduğu iskonto avantajı ile bu seneyi kağıt üzerinde de olsa kârlı kapatacağı kesin gibi. Fakat gelecek sene çok farklı olabilir. Bir de ülkemiz için çok önemli bir seçim maratonu var önümüzde. Her gün değişik gelişmeler istikrarın sürmesi önündeki engel. Bu durum muhtemelen sigorta sektörünü de etkileyecek.

Yeni ürünlere yönelmek şart

Son yaşananlar sektörü derinden etkilese de, trafiğe bağımlı kalınmaması konusunda hem sigorta şirketlerine hem de acentelere ciddi bir ders çıkarma fırsatı yarattığını söylememiz doğru olur. Anlaşılan şu ki farklı yeni ürünlere yönelip, yeni şeyler konuşuyor olmalıyız. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin aynen bunu söylüyor, doğru da. Enerjimizi başka kanallara yöneltmeliyiz. Pazardaki birkaç şirket büyük bir cesaret örneği göstererek trafik sigortası portföyünün artmasını engellemedi. Portföyünün yüzde 90'ı trafik olan şirket var. Onlar ne yapacaklar derseniz, en büyük avantajları geçmişten gelen ağır yükümlülükleri yok. Bugün için ise hasarı iyi yönetmek ve genel giderlerini de makul düzeyde tutmalarından başka çareleri de yok. Bunun yanında faizlerdeki artışlar da bu şirketlerin bir nebze de olsa imdatlarına yetiştiğini söylemek gerekir.



'Sigorta algısı için çalışıyoruz'



Bir önceki sayımızda yer alan Yılmaz Morgül ile yaptığımız röportajın geçtiğimiz ay içerisinde sosyal medya ve özellikle magazin programlarının en önemli haberi olduğunu söyleyebilirim. 'Yılmaz Morgül beynini sigortalatıyor' haberi ilk bakışta sektör açısından önemli bulunmayabilir. Ama bizim yayın grubu olarak yapmak istediğimiz sigortanın değerli görülen şeyler için yapılacağı algı yönetimidir. Ve bunu başardığımızı söyleyebilirim. Ne diyor Sayın Morgül " IQ'mu ölçtürdüm çok yüksek çıktı, bu nedenle beynimi sigortalatmak istiyorum." Bundan daha güzel algı yönetimi olabilir mi sektör için? Bu ay da Sanatçı Serdar Ortaç ile söyleşimiz var. İlgiyle okuyacağınızı umuyorum. Tabii ki bu haberlerimizi içeriğini oluşturduğumuz Posta Gazetesi'nde kullandığımızda etkisi çok daha yüksek oluyor.

7'nci yaşımıza girdik



Hayatımız Sigortalı Dergisi bu ay özel sayı niteliğinde çıkıyor. Öncelikle 7'nci yaşımıza giriyoruz. Çok mutluyuz. Farklı bir yayın politikası ile okurlarına ulaşan bir dergi Hayatımız Sigortalı. Özellikle sigortalı ile sektör arasında bir köprü olurken, diğer taraftan sigorta sektörünün de çok yakından takip ettiği bir dergi olmayı başardık. Hayatımız Sigortalı ile birlikte sektörün lider yayın kuruluşu olduk. Sigorta şirketlerinin yayıncılık anlamında içinde olmak istediği bir dergiyiz artık. Sigorta sektörünün neredeyse 3/2'si kadar bir şirket bu dergide yer alıyor. Bu önemli bir başarı. Biz de bu güven ve desteğe layık olmak için özellikle sigortalılara ulaşacak haberlere ağırlık veriyoruz.

Maurizio tam bir Akdenizli



Generali Sigorta Ceo'su Maurizio Pescarini tam bir Akdenizli. Kendisi ile röportaj yapmak için çok uğraştık. Sağolsun kabul etti. Ben de katıldım röportaja ilk kez karşılacaktık. Biraz da tedirgindim. Erken gittim dışarıda beklerken kapıya çıktı "Can hoşgeldiiiin, geeel" diye seslenip odasına davet etti. Ve bir süre neredeyse Türkçe sohbet ettik. Bana bütün yöneticilerin odasında bulunan eskiz panosunu gösterdi ve 'Bak Türkçe öğreniyorum" dedi. Hakikaten sayfalarca doldurmuş, 'martı' kelimesini bile öğrenmeye çalışmış. Temel kelimeleri her gün biraz vakit ayırıp çalışıyormuş. Ülkemizde yıllarca kalıp "Merhaba, günaydın, nasılsınız" dan başka Türkçe kelime öğrenmeden geri giden yabancı yöneticileri biliyorum. Ama Maurizio Pescarini hiç öyle biri değil.

Ayağı yere basan bir yönetici

Maurizio Pescarini "Beni neden kapak yapıyorsunuz?" diyerek daha önce benim ve yayın grubum ile ilgili aldığı bilgileri kesinleştirmeye çalıştığını fark ettim. Ben de kendisine olayın özetini paylaştım. Başta çok da fotoğraf çektirmek istemediği düşüncesine kapıldım. Rahat değildi ama röportajda çok ilginç noktalara değiniyordu. Daha önce Türkiye'de bulunması mutlaka kendisine avantaj yaratmış. Fakat konuya çok hakim olduğunu ve gerek hedefler gerekse şirketinin bulunduğu durum itibari ile gerçekçi ve ayağı yere basan söylemleri dikkatimi çekti. Oraya kendisi ile ikinci kez Türkiye'ye gelmeden önce tanışmış Quick Sigorta'nın Ceo'su Levent Uluçeçen'in ön bilgileri ile gittim. Gerçekten ilginç ve konusunda uzman bir yönetici olduğu izlenimi yarattı bende. Önceleri ikimizde çekingen başlasak da fotoğraf çekiminin sonlarına doğru birlikte bu samimi fotoğrafları çektirdik. İkimizin de gerçek bir Akdeniz ülkesinde yaşadığımız fotoğraflara yansımış oldu.

Sigortamedya tercih ediliyor

İnsan yaptığı işten keyif almalı. Severek yapılan işlerin, çok iyi sonuç verdiğini kestirmek zor değil. Geçtiğimiz ay AutoKing Ceo'su Ayhan Dayoğlu'nun hem röportajı hem de fotoğrafları sektörde çok konuşuldu. O, zaman ayırdı; biz emek harcadık, sonunda süper bir sonuç çıktı. Sigortamedya ilklere imza atan bir yayın kuruluşu olarak anılıyor artık. Evet ilk projelerde hep bizim imzamız varken, ilk röportajı vermek konusunda da şirket yöneticilerinin ilk tercihi olmamız bizi onurlandırıyor. Biliyorlar ki mesajları en iyi ve profesyonelce en geniş kitlelere Sigortamedya mecraları ile ulaşacak. Bu sayımızda Generali CEO"su Maurizio Pescarini ve Groupama Genel Müdürü Francis Desmazes ilk özel röportajları için Sigortamedya'yı tercih ettiler. Groupama Sigorta Genel Müdürü Desmazes özel röportaj vermek istedi. Kendisine kapağımızda da yer almasını teklif ettik ama "Şimdi değil , 2018 içinde olabilir" sözünü aldık.



Groupama Genel Müdürü Francis Desmazes

Groupama Genel Müdürü Francis Desmazes de ilk özel röportajını bize verdi. Kurumsal İletişim'den Okan Gülşen çok çaba sarf etti, bizim ısrarlarımız karşısında. Sayın Desmazes de röportaja tedirgin başladı. Bize ayırdığı vakit fotoğraf çekimi ile 1,5 saat iken biz binadan 2.5 saatte çıkamadık desem yalan olmaz. Laf lafı açtı, sohbet derinleşince kendisi daha da açıldı. Müthiş bir röportaj gerçekleştirdik. Kendisi Noel tatili için ülkesine gideceğinden haberi gitmeden okumak isteği nedeniyle iki sayfa verebiliyoruz. İki sayfayı da gelecek sayıya sakladık. Sayın Desmazes ise inanılmaz tecrübeli bir yönetici. Hiçbir yöneticinin yapmadığı kadar kendisini ve şirketin stratejilerini eleştirdi mesela. Bunu yapan fazla bir yöneticiye rastlamadım bugüne kadar. Çok ilginç konuları çok içtenlikle dile getirdi. Sizlerin de keyif ile okuyacağınızı tahmin ediyorum.

Yeni yılın ülkemize mutluluk, ekonomimize canlılık, sektörümüze ise katlanarak artan bir büyüme getirmesini dilerim. Sağlıklı, başarılı ve mutlu bir yeni yıl dilerim. 2018 en azından 2017 yılını aratacak bir sene olmaz. Mutlu yıllar...



David Kohen tarihe ışık tuttu

Bu sektöre yıllarını vermiş birisi David Kohen. Hatta kendisi için 'sektörün hafızası', 'yürüyen ansiklopedi' tanımlamaları da yapabiliriz. Bu tecrübeler paylaşıldığında da bir değer içeriyor. David Kohen sadece günümüzü ve sektörün uluslararası gündemini takip etmiyor. Geçmişte aldığı notlarını da derleyip günümüzde bizimle paylaşıyor. Bu paylaşımı başka bir yerden edinmeniz mümkün değil. David Bey bu ay sayfasında 1997 ile 2007 arasında sektörde hizmet veren şirketler ve yöneticilerinin isimlerini içeren bir tablo yayınlıyor. Bunu kesip saklanması gerekiyor. İşte bu tecrübe, gelecek nesillere bu kanallarla aktarılırsa önemli. Teşekkür ederiz David Kohen.



Allianz Assistance ve Radyo Trafik el ele

Kullanıcıya özel çözümler oluşturma ilkesinden yola çıkan, Allianz Group'un çatısı altında 1997 yılından beri Türkiye'deki güçlü hizmet ağı ve tecrübesi ile kişinin ihtiyaçlarına göre uyarlanabilir hizmetler geliştiren Allianz Assistance, Yol Yardım Hizmeti alanındaki uzmanlığını daha geniş kitlelere ulaştırabilmek için Radyo Trafik ile ortak bir çalışmada buluştu. Allianz Assistance CEO'su Firuzan İşcan iş birliği ile ilgili şöyle konuştu: "Radyo Trafik ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği sayesinde, trafikte yol yardımına ihtiyaç duyan sürücülere hızlı ve güvenilir şekilde destek verebileceğiz. Bu hizmet, o anda trafik içinde zor konumda bulunan araç sahiplerine çözüm sağlıyor."



Urfa'da sigortalılık oranı çok düşük

Türk ekonomisinin en önemli illerinden olan Şanlıurfa, gerek coğrafi yapısı gerekse son yıllarda şiddeti artan iklim olayları nedeniyle pek çok afet riskiyle karşı karşıya. İlde sigorta oranları ise oldukça düşük. www.medyaurfa.com un verdiği blgilere göre; şehirde en yüksek poliçe oranı yüzde 61.2 ile zorunlu trafik sigortasına aitken, yine zorunlu olmasına rağmen DASK oranı yüzde 33.5 seviyesinde kalıyor. Şanlıurfalı araç sahiplerinin sadece yüzde 9,5'i kasko sigortasına sahip.

Anadolu Sigorta'dan her ihtiyaca özel kasko



Kış mevsiminin ağır hava koşulları, trafikte veya park halindeki araçlarda hasar riskini artırıyor. Kışın daha çok risk altında olan araçlar, Anadolu Sigorta'nın her ihtiyaca özel sunduğu kasko ürünleriyle tam güvence altında. Trafik sigortasının sıklıkla kasko ile karıştırıldığına dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, "Trafik sigortası zorunlu bir poliçe. Bu poliçeyi yaptırmadan trafiğe çıkmanın para cezası var. Trafik sigortası trafik kazası sonucu karşı tarafa verilen hasarları, limitler dahilinde karşılıyor. İsteğe bağlı sigorta türü olan kasko ise; trafik kazası, hırsızlık, sel, gibi pek çok dış etken nedeniyle araçta meydana gelen hasarları, yani kişinin kendi birikimini güvence altına alıyor" dedi.



Vauk Tünel Projesi Mapfre güvencesinde

Türkiye'nin önemli projelerinden Gümüşhane Bayburt karayolu üzerinde bulunan Vauk Tüneli Projesi, Mapfre Sigorta tarafından sigortalandı. Mühendislik Sigortaları Konusunda uzman Mapfre Sigorta, Vauk Tüneli'ni 500 milyon TL teminatla güvence altına aldı. 2019 yılında tamamlanması planlanan Vauk Tüneli, Bayburt-Gümüşhane sınırında yer alan, bin 875 metre rakımlı Vauk Dağı'na yapılacak. Aynı zamanda 7 bin 400 metre uzunluğundaki çift tüplü tünele toplam 14 bin 800 metre delme işlemi uygulanacak.

Boğaziçi Elektrik abonelerine ücretsiz sigorta



Boğaziçi Elektrik, Güneş Sigorta ile iş birliğine giderek 'Enerjimle Evim Güvende' ve 'Enerjimle İşyerim Güvende' kampanyalarını başlattı. Kampanyaya göre aylık elektrik faturası 82 lira ve üzerindeki konut abonelerine 'Enerjimle Evim Güvende', aylık faturası 100 lira ve üzerindeki ticarethane abonelerine de 'Enerjimle İşyerim Güvende' paketleri kapsamında konut ve işyerleri için ücretsiz sigorta güvencesi sağlanacak. Kampanya kapsamında serbest tüketicilere sunulan 'Enerjimle Evim Güvende' paketiyle tüketime göre 5 bin lira veya 10 bin lira limitle, 'Enerjimle İşyerim Güvende' paketiyle ise yine elektrik tüketim miktarına göre 10 bin lira veya 20 bin lira limitle yangın, doğal afet, hırsızlık, dahili su basması gibi durumlarda ücretsiz sigorta imkanı sunulacak.



Anadolu Sigorta'dan usta adayı gençlere iş imkanı



Anadolu Sigorta'nın toplumda büyük ses getiren kaybolmaya yüz tutmuş meslekleri canlandırmaya yönelik projesi 'Bir Usta Bin Usta 2017 yılını noktaladı. Proje kapsamında 2017 yılı eğitimlerinden Balıkesir-El Yapımı Sabun Üretimi, Denizli-Buldan Bezi Dokumacılığı, İstanbul- Şile Bezinden Giyim ve Aksesuar Yapımı ve Sinop-Model Gemi Yapımı kursları tamamlandı. Denizli'de açılan Buldan Bezi Dokumacılığı kursu, Temmuz ayında gerçekleştirilen kapanış töreni ardından son bulmuştu. Kursu başarıyla tamamlayan kursiyerlerinden biri kendi atölyesini açmak için Türkiye İş Bankası'nın mikrokredi imkanından faydalandı. Böylece kurslar aracılığıyla bir yandan yerel mesleklerin kaybolması engellenirken diğer yandan gençlere de yeni iş olanakları yaratılmış oldu.



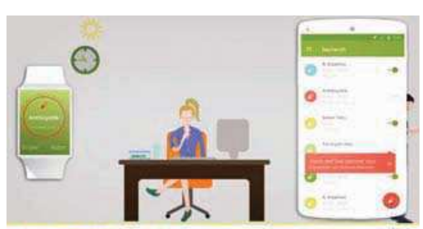
Tur Assist Güvenli Kan Temini Projesi'ne destek verdi

Ülke insanının kan ve kan bileşenleri ihtiyacını tamamen gönüllü, bilinçli ve düzenli bağışçılardan karşılamak amacıyla Türk Kızılayı tarafından başlatılan "Güvenli Kan Temini Projes" kapsamında Türkiye'nin lider asistans firması Tur Assist'in Şişli'deki merkez ofisinde kan bağışı çalışması yapıldı. 6 Aralık Çarşamba günü gerçekleştirilen çalışma sonucunda kan bağışında bulunan Tur Assist'in duyarlı çalışanları Kızılay'ın "Güvenli Kan Temini Projesi"ne yoğun ilgi göstererek uygulamaya destek verdi. Türk Kızılayı; ülkemizin sağlık alanındaki ve sosyal alandaki problemlerinden biri olan güvenli kan temininde yaşanan sıkıntıları ortadan kaldırmayı hedefleyen "Ulusal Güvenli Kan Temini Programı"nı, 2005 yılından bu yana Sağlık Bakanlığı'nın himayesi altında başarı ile yürütüyor.



Aksigorta Startup Challenge'ın galibi Vivoo

Türkiye genelinde 50 girişimcinin başvurduğu ve ön elemenin ardından seçilen 10 girişimcinin fikirlerinin yarıştığı Startup Challenge, Aksigorta Genel Müdürlüğü'nde yapıldı. Dijital sigortacılıkta geleceğin ürün, hizmet deneyimini modellemeyi amaçlayan yarışmada dijital, sağlık ve yeni teknolojiler alanında sigorta sektörünü dönüştürecek yenilikçi fikirlere odaklanıldı. Yarışmaya katılan 10 start up'ın sunumlarının ardından jürinin değerlendirmesiyle kazanan 3 start up açıklandı. Finalistler arasından yarışmanın birincisi biyoteknoloji tabanlı wellness uygulaması Vivoo olurken, ikincisi güvenli sürüş desteği veren Drive Buddy, üçüncüsü sigorta çözümü Sigorta i.o oldu.



Vakıf Emeklilik'in ödüllü uygulaması VEPLUS, IOS'ta

Bireysel Emeklilik sektöründe hayata geçirdiği ilklerle sektörün öncüsü olan Vakıf Emeklilik, giyilebilir teknoloji ürünü VEPLUS'ın hizmet kapsamını genişletti. Vakıf Emeklilik, daha önce Android tabanlı Google Play ve GalaxyApps'ten indirilebilen yaşam takip uygulaması VEPLUS aplikasyonunun IOS versiyonunu da geliştirdi. Kullanıcılar, VEPLUS uygulamasını artık App Store üzerinden ücretsiz olarak indirerek, ister yalnızca iPhone telefon üzerinden isterse Apple Watch ile entegre olarak kullanabilecek.



HDI Sigorta, Engelsiz Aslanlar'a sponsor oldu

Florya Metin Oktay Tesisleri Turgay Vardar Medya Merkezi'nde düzenlenen imza töreniyle Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı'na HDI Sigorta sponsor oldu. Anlaşmanın imza töreninde Galatasaray Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Yrd.Doç.Dr Ural Aküzüm, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Başantrenörü Sedat İncesu ve Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Kaptanı İsmail Ar yer aldı.


GERİSİNİ
BİZE BIRAKIN
NEO KONUT
SİGORTANIZ
VAR İSE
Gerisini
Bize
Bırakın!
Hava ve kara taşıtlarının çarpması, yıldırım, fırtına, kira kaybı gibi en akla gelmez
kapsamlarda dahi NEO Konut Sigortanız var ise, bizce giderilemeyecek sorun yoktur..
NEOVA
SİGORTA
0216 NEO
444 1 636
neova.com.tr





Araçların yüzde 35'i trafikte sigortasız dolaşıyor

Trafiğe çıkan araç sayısı her geçen gün artmasına rağmen trafik sigortası yaptıranların sayısı azalıyor. TÜİK verilerine göre, 2016'nın Kasım ayında 21 milyon adet olan araç sayısı, 2017'nin aynı döneminde 22 milyonu aştı ancak trafik sigortasına sahip araç sayısı 14.8 milyondan 14.1 milyona geriledi. Sigortasız araç sayısı 7.9 milyona ulaştı. Bu da araçların yüzde 35'inin trafikte sigortasız dolaştığı anlamına geliyor. Sigortalılık oranında düşüş en fazla otomobil, otobüs ve kamyonet grubu araçlarda görüldü. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, 7.9 milyon sigortasız aracın 2.9 milyonu yani yüzde 37'si, otomobil grubuna aitken sigortasız araçların yüzde 15'ini kamyonetler, yüzde 14'ünü ise traktörler oluşturuyor.

Gezgin Çobanlar Tur Assistliler ile buluştu

Nevin & Çağdaş Çoban çifti, evlendikten sonra uzun yıllar boyunca mesai harcadıkları kurumsal iş hayatlarını geride bırakarak uzun bir yolculuğa çıktılar. 16 Kasım 2016'da başladıkları yolculukları boyunca 9 ayda 11 farklı ülke, 60'ın üzerinde şehir dolaşan Gezgin Çobanlar Tur Assistliler ile buluştu. 8 Aralık Cuma günü Tur Assist'in Şişli'deki merkez ofisinde düzenlenen söyleşiye konuşmacı olarak katılan Çoban çifti, Tayland'ın Bangkok şehrinden başlayıp Phuket, Phi Phi Adaları, Vietnam, Kamboçya, Malezya, Filipinler, Tayvan, Singapur, Hindistan, Nepal, Endonezya'nın ardından son olarak Avustralya'ya kadar devam eden seyahatleri esnasında yaşadıkları macera dolu hikayelerini ve farklı kültürlerle ilgili edindikleri deneyimleri Tur Assist çalışanlarıyla paylaştılar.

Bereket Sigorta ile eşyanız güvende

Bereket Sigorta, acente ve müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda eşya sigortası ürününe yeni teminatlar ekledi. Bereket'te "Eşyam Güvende" sigortası ürünü, yangın, fırtına, duman, hırsızlık, sel ve su baskını, yer kayması, kar ağırlığı, dolu, elektrik hasarları, taşıt çarpması, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler ve terör gibi nedenlerle ev eşyaları ile ziynet eşyalarından kıymetli eşyalara kadar her türlü eşyada oluşan hasarları teminat altına alıyor. Sigortalının konut binası ile birlikte müşterek olan ve sigorta sahibinin hissesine isabet eden çatı, merdiven, bodrum, kalorifer dairesi ve sair ortak kullanım alanlarında oluşan hasarlar da sigorta kapsamında yer alıyor.



Kısa Film Yarışması sonuçlandı

Neova Sigorta, Ziraat Katılım ve Esnaf ve Sanatkarlar Derneği (ESDER) işbirliği ile düzenlenen '7. Altın Kepenk Kısa Film Yarışması'nın sonuçları açıklandı. Üsküdar Üniversitesi'nde gerçekleşen yarışmada birinciliği 'Bir Şey Yap Güzel Olsun' filmiyle Ömer Dişbudak kazandı. Sunuculuğunu Aynur Ayaz'ın yaptığı gecede Dişbudak'a ödül Neova Sigorta CEO'su Özgür Koç tarafından verildi. Törende bir konuşma yapan Koç, yarışma sayesinde değerli işler ortaya çıktığını belirterek, "Bu vesileyle birçok yetenek sektöre kazandırılacaktır" dedi. Yarışma sonucunda 'İkincilik Ödülü'nü 'Hayat Paylaşmaktır' filmiyle Arzu Özer alırken, 'Üçüncülük Ödülü' ise 'Okul Yolu' filminin yönetmeni Pelin Uzun'a verildi.

Kampanya, Axa'nın poliçe adedini artırdı



AXA Sigorta'nın sigorta ürünlerinin faydalarını yalın ve eğlenceli bir dille anlatarak toplumda sigortalılık bilincini artırmayı hedeflediği kampanyası "Dert Varsa Derman AXA" ilk dört ayında başarılı sonuçlara imza attı. Ünlü oyuncu Gürgen Öz tarafından canlandırılan Oytunç karakterinin sigorta konusundaki bilgi yetersizliği ve sorun çözme konusundaki sıra dışı yöntemleriyle renk kattığı kampanya için hazırlanan dört ayrı dijital film, toplamda 94 milyon kez görüntülendi. Kampanya, yayınlandığı tüm sosyal medya platformlarından 22 milyona yakın izlenme oranına ulaştı. Ağustos ayından bu yana devam eden "Dert Varsa Derman AXA" kampanyasının başarısı ürün satışlarına da yansıdı. AXA Sigorta Ağustos ayından bu yana seyahat sağlık sigortası ürününde günde ortalama yüzde 160 oranında bir poliçe artışı sağlarken bu oran "Kadın Girişimci Sigortası" ürününde yüzde 60 ve "Sağlığım Tamam" ürününde yüzde 24'e ulaştı.





Sigorta sayesinde geceleri RAHAT UYUYORUM

Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) olarak çalışan Bayram Ali Ontaş'ın, sözleşmeli olarak çalıştığı şirket, maddi bir hata yüzünden devletten ceza yemiş; faturası da çalıştığı şirkete çıkarılmış. Gulf Sigorta'dan yaptırdığı Mali Müşavir Mesleki Sorumluluk Sigortası sayesinde mağduriyeti giderilen Ontaş, "Sigorta sayesinde artık rahat uyuyorum" diyor.

Bayram Ali Ontaş

Bankacı veya sigortacı olmak ne kadar zorsa Mali Müşavir olabilmek de bir o kadar zor. 4 yıl lisans, staj ve girdiğiniz sınavlarda dirsek çürüttükten sonra sertifikanızı alıp bordrolu bir şirkette ya da serbest çalışmaya başladığınızı düşünürseniz bir hayli uğraş veriyorsunuz. Mesela, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) olarak çalışıyorsanız, mükellefi olduğunuz firma adına yaptığınız küçük bir hata bile size pahalıya mâl olabiliyor. İşte Muğla'nın Ortaca ilçesinde yaşayan SMMM Bayram Ali Ontaş 'ın işini yapmakta olduğu şirketin başından böyle talihsiz bir olay geçiyor. Ancak, Gulf Sigorta'dan yaptırdığı Mali Müşavir Mesleki Sorumluluk Sigortası sayesinde mağduriyeti gideriliyor.

Biraz da Ontaş'ın hikayesini anlatalım. Ontaş'ın hizmet verdiği şirketin defterlerinde sorun olunca, mükellefi olduğu iş yerine ceza kesiliyor. Fakat, yaptığı işin ağırlığını bilen Ontaş, önceden önlemini alıyor ve Gulf Sigorta'dan bireysel olarak Mali Müşavir Mesleki Sorumluluk Sigortası yaptırıyor. Bu sayede hem kendisinin hem de mükellefi olduğu şirketin mağduriyeti gideriliyor. Ontaş, geçen sene 13 Şubat'ta Gulf Sigorta tarafından yaklaşık 60 bin tutarındaki hasar ödemesi yapıldığından beri geceleri daha rahat uyuduğunu belirtiyor.



BES'de de birikim yapıyor

Bilinçli bir sigorta tüketicisi olan Bayram Ali Ontaş, birçok sigorta ürünü kullandığı gibi devlet katkısı da olan Bireysel Emeklilik Sistemi'ne de (BES) dâhil olarak birikim yapmaya başlamış. Özel sigortalara gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de önem verilmesi gerektiğini kaydeden Ontaş, "Sigortası olmadığı için insanlar maddi manevi zararlar görüyor. Herkes kendi kesesine göre mutlaka sigorta yaptırmalı. Geçen gün gazetede yazıyordu: Trafiğe çıkan her dört araçtan birinin sigortası yokmuş. Ayrıca 7 milyon araç sigortasızmış. Çok vahim bir durum. Halkımızı bu konuda daha çok bilgilendirmeliyiz" diyor.

Muğla'da yoğun bir trafik sorunu ve hırsızlık gibi olayların yaşanmadığını söyleyen Ontaş, ailesi için depreme karşı dayanıklı yeni bir ev yaptırmış. Ontaş, bu yüzden henüz deprem sigortasına gerek duymuyor; ama yakın gelecekte yangın sigortası yaptırmayı düşünüyor. Sorumluluk sigortası ciddi ve önemli bir konu olduğu için, bir müşterisi sayesinde bunu yaptırdığından dolayı şükrediyor.

Mesleki Sorumluluk Sigortası nedir?

Mesleklerini yapan insanlar ve işyeri sahipleri, yaptıkları faaliyetler yüzünden ortaya çıkan ya da beklenmedik bir kaza ile karşılaşılan durumlarda üçüncü kişilerin mallarına hatta canlarına bir zarar verirse, bunun sonuçlarından sorumlu oluyor. Her ne şekilde doğmuş olursa olsun sorumluluk sigortaları bu zararları güvence altına alan bir sigorta ürünü. Mali müşavir mesleki sorumluluk sigortası da bunlardan biri. Gulf Sigorta da, 10 yılı aşkın bir süredir bağımsız olarak hizmet veren serbest muhasebeci, mali müşavir ve serbest muhasebeci mali müşavirlerin mesleki risklerine karşı güvence altında olmasını sağlıyor. Sigortalı meslek mensubunun bilgisi dahilinde olmamak şartı ile, poliçe yapılmadan 5 yıl önce veya poliçe devam ederken mesleki faaliyeti ifa sırasında yapılan hatalı veya kusurlu fiiller nedeniyle, sadece poliçe süresi içinde sigortalıya karşı doğan tazminat talepleri için teminat sağlıyor.



Güneş Sigorta'dan kapsamlı "Yeşil Kasko"

Genel Müdürlük binasına kurduğu güneş enerjisi sistemi ile bugüne kadar 53.614,40 kg karbondioksit emilimi gerçekleştiren, 67.464,00 kWh enerji üreten ve her sene Earth Hour (Dünya Saati) uygulamasına verdiği destekle adından söz ettiren Güneş Sigorta, 2012 yılında %100 elektrikli araçlar için "Yeşil Kasko" ürününü sektöre kazandırdı. Güneş Sigorta "Yeşil Kasko" ürününü hibrit araçları da kapsayarak genişletti. Detaylı bilgi için; www.gunessigorta.com.tr yi tıklayın.



Unico Sigorta ürünleri Sigorta Cini mağazalarında

Türkiye'nin perakende sigorta mağaza zinciri Sigorta Cini, 1988 yılından beri Türk sigorta sektöründe hizmet veren Unico Sigorta ile iş birliği anlaşması imzaladı. 1988 yılından günümüze dek Türk sigorta sektöründe yer alan Aviva, 2015 yılı itibariyle yoluna Unico Sigorta olarak devam ediyor. Unico Sigorta'nın tüm ürün ve hizmetlerini sunacak olan Sigorta Cini, kendi büyümesinin yanı sıra Türkiye ekonomisine de katkı sağlıyor.



Kadınlar Anadolu Hayat Emeklilik güvencesinde

Anadolu Hayat Emeklilik, sosyal güvencesi olmasına bakılmaksızın tüm kadınlara yönelik geliştirdiği 'Ev Hanımları Emeklilik Planı' ile kadınların geleceklerini bireysel emeklilik güvencesine alıyor. Emeklilik planı, evli katılımcıların eşlerinin vefat veya tam ve kalıcı sakatlık durumlarında, bekar katılımcıların ise tam ve kalıcı sakatlık durumunda katkı payı ödeme teminatı sunuyor.



Fibaemeklilik'ten tamamlayıcı sağlık

Emeklilik sektöründe hizmet veren Fibaemeklilik, hayat sigortasında her yıl gerçekleştirdiği yüzde 200 büyümenin ardından, bu kez Sağlık Sigortası alanına girerek Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satışına başladı. Emeklilik şirketlerinin de sağlık sigortası satabilmelerine yönelik mevzuat değişikliğinin ardından hazırlıklarını tamamlayarak rekabet kurulundan onay alan Fibaemeklilik, 2018 başından itibaren müşterilerine Özel Sağlık Sigortası da sunacak. Bu poliçe ile Yatarak Tedavi, Evde Bakım teminatlarından faydalanabilirsiniz.



Kayak keyfiniz Anadolu Sigorta'dan

Okulların sömestr dönemi yaklaşırken yurtdışındaki kayak ve kış sporları merkezlerine yapılacak seyahat planları da tatil severlerin gündeminde. Tatilcileri yurtdışı seyahat sigortalarını yaptırmayı unutmamaları konusunda uyaran Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, Anadolu Sigorta'dan yurtdışı seyahat sigortası alanların, kayak yaralanmaları ile ilgili giderlerini de poliçe kapsamı içine aldırabildiğini hatırlattı.



Psikiyatri muayenesine özel sağlık sigortası

Psikiyatri, Psikoloji, Nöroloji ve Bağımlılık alanında 19 yıldır hizmet veren Üsküdar Üniversitesi'nin bilim ortağı olan NPİSTNABUL Beyin Hastanesi, kurum ve özel sigortalarla yaptığı anlaşmalara yenilerini ekledi. Son olarak Allianz Sigorta ile anlaşma yapan NPİSTANBUL Beyin Hastanesi, bu anlamda bir ilke imza attı. Allianz Sigorta ile yapılan anlaşma kapsamında Türkiye'de ilk kez psikiyatri muayeneleri özel sağlık sigortası kapsamına alındı.



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Eviniz ve aileniz HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi ile daima güven altında.

Hayatta bazı kareler vardır ki hiç yaşamamış olmayı dilersiniz. Ama eninde sonunda o kareler gelir sizi bulur. Biz bunlara **"Kırmızı Kareler"** diyoruz ve biz o anlar için varız. Örneğin evinizi ve içinde yaşayan tüm sevdiklerinizi güvence altına almak için HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi ile daima yanınızdayız. Olabilecek tüm risklere karşı evinizi, eşyalarınızı güvence altına alırken, isterseniz ev halkının acil durumlarda veya kaza sonucu gerekli acil tıbbi masraflarını da karşılıyoruz.

**Hayatınız hep mutluluk kareleriyle dolsun istiyorsanız,
o zaman haydi HDI.**

HDI Sigorta

Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

KOLAY HAT
444 8 434

www.**hdisigorta**.com.tr
/hditurkiye /hdisigortaspor



Çalışanları otomatik katılımda bol kazançlı bir yıl bekliyor

2018 başında, 50-99 çalışanı olan işletmelerin de dahil olmasıyla otomatik katılımdaki çalışan sayısı artacak. Yeni reform paketi ile sistemdeki teşviklerin iyileştirilmesi yanında, gelecek yıl çalışanlara sunulacak fonların, bireylerin getirilerini de artırması bekleniyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türkiye'de 45 yaş altında, bir iş yerinde çalışan ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) çatısı altındaki bireylerin çalıştıkları şirketler aracılığıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) katılmasına olanak veren 'Otomatik Katılım Sistemi (OKS), 1'inci yılını doldurdu. Yılbaşında başlayan sistemle ilgili olarak bugüne kadar çok şey yazıldı, çizildi. Basın, konu ile ilgili ağırlıklı olarak 'cayma oranı'na yani, emeklilik şirketleri yöneticilerinin deyişiyle 'bardağın boş tarafına' odaklandı. "Bardağın bir de dolu tarafına bakalım" diyen sektör temsilcileri de sistemde kalan ve katkı payı ödemeye devam eden 3.4 milyonu aşkın çalışanın çok önemli olduğunu vurguluyor. Gelinen noktada, gerçekten de sistem Türkiye'de hem tasarrufların hem de tasarruf bilincinin artmasına katkıda bulunuyor. Bunu da yadsımamak gerekiyor. Biz de Hayatımız Sigortalı Dergisi olarak 'otomatik katılım'la ilgili olarak 2017 yılının genel bir değerlendirmesini yaptık; emeklilik şirketi yöneticilerinin 2018 yılı beklentilerini öğrendik. Detaylara geçmeden önce, şunu vurgulamak gerekirse, bu yıl sisteme çok geniş bir katılım olacak. Ocak 2018'de çalışan sayısı 50 ve üzeri ancak 100'den az olan işyerleri, temmuzdan itibaren de 10-49 çalışanı olan işyerleri sisteme dahil edilecek. Ayrıca, bu yıl sisteme girecekler kendilerine sunulacak fonlarla bu yıldan daha kazançlı çıkacak. 2018'de çalışanlar hem gelirlerini hem de getirilerini artıracak!

3.4 milyon çalışan birikim yapıyor

Otomatik katılımla ilgili olarak 2018 beklentilerine geçmeden önce biraz bu yılki resme bir bakalım: Elimizde, Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM), 15 Aralık tarihli verileri mevcut. 15 Aralık itibarıyla sisteme otomatik olarak 3 milyon 429 bin 875 çalışan katılmış (sistemden ayrılmayıp, katkı payı ödemeye devam eden). Çalışanların fon tutarı da 1 milyar 699 milyon TL düzeyinde gerçekleşmiş. Sistemde üzerinde çok konuşulan cayma (çıkış) oranının da yüzde 50'nin üzerinde olduğu kaydediliyor. Ancak, geçen yıl nisandan itibaren sisteme katılan memurlarda bu oranın yüzde 50'nin altında olduğunu hatırlatmak gerekiyor. Ekonomi ve sigorta basınının da otomatik katılımla ilgili olarak sürekli vurguladığı gibi gönüllü BES'te 14 yılda ulaşılan katılımcı sayısının yaklaşık yarısı kadar katılımcı sayısına ulaşılmış durumda. İkincisi ve daha önemlisi, söz konusu 3.4 milyon kişi tasarruf yapmaya devam ederek, ülkede tasarrufların artmasına katkıda bulunuyor.

Standart fonlar sunulacak

Bu yılı kapatıp, biraz da 2018 yılı ile ilgili olarak değerlendirme yapmak gerekirse, öncelikle otomatik katılımda ölçek büyüyecek; katılımcı sayısı hacimli olarak artacak. 2018 yılının ocak ayından itibaren çalışan sayısı 50-99, temmuz ayından itibaren ise 10-49 arasında

Çalışanlar OKS'de neden daha çok kazanacak?

▼ 2018 yılının başında çalışanlara faizli ve faizsiz olmak üzere farklı yatırım araçlarına yatırım yapan 'standart fonlar' ve 'değişken fonlar' sunulmaya başlanacak.

▼ Sistemde cayma hakkını kullanmayıp kalanlara ödenen 1.000 TL devlet katkısının nemalanması gündemde.

▼ Bireylerin yatırdıkları katkı payının yüzde 25'i kadar devlet katkısı uygulaması devam ediyor.

▼ Bu yıl başlayacak yüzde 40 Kuralı'nın da sistemde rekabeti artırarak, katılımcıların getirilerini olumlu etkilemesi bekleniyor.

Otomatik katılımda 2018 daha iyi bir yıl olacak



FIRAT KURUCA

AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su

AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, otomatik katılımda 2018 yılı beklentileriyle ilgili olarak şunları söylüyor: "Yaklaşık yüzde 55 olan cayma oranının iyileştirilmesine ilişkin aksiyon ve düzenlemelerin hayata geçirilmesi sistemin devamlılığı açısından oldukça önemli. Otomatik katılıma yönelik olarak yapılabilecek yeni düzenleme ve iyileştirmelerin, hem yeni uygulamayı çok daha etkili bir hale getirecek hem de sistemdeki cayma oranını azaltabilecek. Yeni düzenlemeler ve yeni uygulamanın 1 yıllık tecrübesi sonucu, otomatik katılımla ilgili çok daha iyi bir 2018 geçireceğimizi düşünüyorum. Otomatik katılımda yılbaşından bu yana mevcut BES'in üçte birinden fazla bir katılımcı sayısına ulaşıldı. 50-99 ve 10-49 çalışanı olan işverenlerin sisteme geçişiyle birlikte, 2018 yılında yaklaşık 4 milyon katılımcının daha sisteme girmesini öngörüyoruz."

Otomatik katılım BES'i tabandan büyütüyor



CEMAL KİŞMİR

BNP Paribas Cardif CEO'su

Otomatik katılımda 3.5 milyon kişinin sistemde kalmasının çok önemli olduğunu vurgulayan BNP Paribas Cardif CEO'su Cemal Kişmir, otomatik katılımın, BES'i 'tabandan' büyüttüğünü vurguluyor. Otomatik katılımla Türkiye'de belli bir takvim dahilinde sisteme potansiyel olarak dahil olması beklenen 45 yaş altı 14-15 milyon kişilik bir nüfus olduğunu belirten Kişmir, özel sektör olarak bakıldığında bunun da yüzde 80'ini asgari ücretli kesim olduğunu söylüyor. Otomatik katılımda 'reform' ve 'rehabilitasyon' alanları ayrımı yapan Kişmir, reform alanı olarak 'işveren katılımı'na dikkat çekiyor. Sistemin başarılı olması için cüzzi de olsa işveren katkısının önemine işaret eden Kişmir, "İşveren katkısı, sektörde işverene yük gibi yanlış algılandı. İşveren katkısının, yüzde, binde, onbinde 1 olması önemli değil. İşverenin bu sistem içine dahil olması, çalışanın algısında, gözünde çok önemli" diyor.

olan işletmelerdeki 45 yaş altı bireyler otomatik katılıma dâhil olacak. Özel sektör dışında da Kamu İktisadi Teşebbüsleri ve belediye çalışanları da yılbaşından itibaren sisteme dahil olmaya başlayacak. 2018 yılında, sisteme yaklaşık 4 milyon civarında bir katılımcının sisteme girmesi bekleniyor. Bu yıl başından itibaren sisteme katılacak çalışanları geçen yıla göre daha kazançlı bir yıl bekliyor. Bunun da birkaç sebebi var: Öncelikle, çalışanlara sunulacak fon seçenekleri artıyor. Bu yıl BES'e otomatik katılanlara 'başlangıç fonları' sunuluyordu. 2018 başından itibari ile her hangi bir fon tercihinde bulunmayan çalışanlara artık 'standart fonlar' sunulmaya başlanacak. Otomatik katılımda bir yılını dolduran ve herhangi bir fon tercihinde bulunmayan çalışanların birikimleri, başlangıçtaki 'faiz içeren' ve 'faiz içermeyen' fon tercihlerinde herhangi bir değişiklik olmaması durumunda aynı tercihe göre standart fonda yatırıma yönlendirilecek.

Standart fon olarak tanımlanan fon portföyünün; asgari yüzde ellisi de Hazine Müsteşarlığı'nca ihraç edilen Türk Lirası cinsinden borçlanma araçlarında, gelir ortaklığı senetlerinde veya kira sertifikalarında yatırıma yönlendirilecek. Standart fonlar, başlangıç fonlarına göre portföyü çeşitlendirerek, daha geniş bir yelpazede yatırım araçlarına yatırım yapma imkanı tanıyor. Bunun da piyasa koşullarına bağlı olarak çalışanlara daha yüksek getiri imkanı olanağı sağlaması bekleniyor. Çalışanlar, yeni dönemde standart fonları tercih etmek zorunda değil. Dilerlerse söz konusu fonlardan ayrılabilecek. Şirketler, söz konusu

Rakamlarla Otomatik Katılım*

Çalışan sayısı:	3.429.875
Fon tutarı:	1.699.097.899 TL
Katkı payı tutarı:	1.646.508.660 TL
Sertifika sayısı:	3.513.006

*15.12.2017 itibarıyla.
Kaynak: EGM.

çalışanlara yönelik 'risk profili anketi' sunacak. Faizli fonları tercih eden çalışanlar, dilerlerse 4 farklı değişken faizli fondan, Muhafazakar, Dengeli, Atak, Agresif fonları, faizsiz fonları tercih edenlerin de Atak/Dinamik/Büyüme ve Agresif olmak üzere 2 farklı değişken faizsiz fonu tercih etme imkanı var.

Ek devlet katkısı da nemalanacak

Otomatik katılımda gelecek yılki avantajlardan bir tanesi de sistemde kalmaya devam edenlerle ilgili. Söz konusu katılımcılara (cayma hakkını kullanmayan) 1.000 TL de ek devlet katkısı veriliyor; ancak bu tutar nemalandırılmıyordu. Otomatik katılımla ilgili olarak hazırlıkları süren yeni reform paketinde de 1.000 TL'lik devlet katkısının nemalandırılması söz konusu. Bu da çalışanlar için ekstra bir gelir anlamıma geliyor. Bunun dışında gerek otomatik katılım gerekse BES'te yüzde 25 devlet katkısının sürmesi başlı başına büyük bir avantaj; bu yılın 2'inci yarısında olduğu gibi belli konjonktürel dönemlerde kurdaki artıştan dolayı dolardaki getiriyi dışarıda bırakırsak BES, hiç bir yatırım aracında olmayan bir getiriyi temsil ediyor.

İşveren katkısı çalışanların sistemde kalması için önemli



TAYLAN TÜRKÖLMEZ

Allianz Yaşam ve Emeklilik ve Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü

Allianz Yaşam ve Emeklilik ve Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, Türkiye'de Otomatik Katılım Sistemi'nin kurgusu nedeniyle istenilen sonuçların henüz elde edilemediği düşüncesinde. Otomatik katılımın daha iyi sonuçlar verebilmesi için ciddi revizyonlara ihtiyaç olduğunu ifade eden Türkölmez, şunları söylüyor: "Cayma hakkını kullananların istedikleri zaman dönüş yapmalarına olanak sağlanması, cayma süresinin 2 aydan 6 aya çıkarılması, 1.000 TL'lik devlet katkısının nemalandırılması gibi revizyonlar öngörülüyor. Her üçü de sistemdeki katılımcı sayısını belli ölçüde artırır, ama beklenen iki haneli büyümeler yaşanmaz. İşveren katkısı cazibesine rağmen işverenlerin istihdam maliyetini artıracak olması nedeniyle işveren ve/veya devlet katkısının kademeli olarak uygulamaya alındığı bir geçiş yapılabilir. İşveren katkısı, çalışanların sistemde kalması için önemli bir motivasyon, çalıştığı şirket için de önemli bir sadakat unsuru olacak. Örneğin, yüzde 1 ile başlayıp belli bir sürede yüzde 3'e yükselmesi ve/veya başka bir işveren ödemesinden karşılanması-işsizlik sigortası gibi modeller geliştirilebilir."



'Güven ve sadakate en çok dijital dünyada ihtiyaç var'



AvivaSA Emeklilik ve Hayat, 10'uncu yılını gala gecesiyle kutladı. Gecede müşteri ilişkilerinin önemine dikkat çeken AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "Dijitalleşme, geleceği şekillendirecek alanlardan olsa bile, belki de güven ve sadakate en çok dijital dünyada ihtiyacımız var" dedi.

Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) önde gelen şirketlerinden AvivaSA Emeklilik ve Hayat, 10 yaşında. 2007 yılında, Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. ile İngiliz sigorta devi Aviva plc.'nin eşit ortaklık ilkesiyle (Ak Emeklilik ve Aviva Emeklilik ve Hayat'ın birleşmesiyle) kurulan AvivaSA, 10'uncu yılını 15 Aralık'ta düzenlediği bir gala gecesiyle kutladı. Mesut Yar'ın talkshow'u ve Fatih Erkoç'un canlı performansıyla gerçekleşen Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer ve AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca ev sahipliğindeki geceye, Sabancı Holding CEO'su Mehmet Göçmen, iş dünyasının, sigorta ve finans sektörünün önemli isimleri katıldı. Gecede müşteri ilişkilerinin önemine dikkat çeken AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "Dijitalleşme, geleceği şekillendirecek alanlardan olsa bile, belki de güven ve sadakate en çok dijital dünyada ihtiyacımız var" dedi.

Sigorta öncelikli sektörümüz

Mesut Yar'ın ilk talkshow konuğu, Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer'di. Gecede bir konuşma yapan Dinçer, sigorta sektörünün Sabancı Holding için her zaman öncelikli sektörlerden birisi olduğunu söyledi. Global ortakları Aviva'nın da, Türkiye ve Türk pazarını 'yıldız pazar' olarak nitelendirdiğini vurgulayan Dinçer, şunları söyledi: "Bireysel emeklilik sektöründe 2015 yılında elde ettiğimiz sektör liderliğini sürdürüyoruz. 10 yıl içinde, müşteri sayımızda 3 kat ve fon büyüklüğünde 13 kat artış gösterdik. Bu başarının altında 3 temel neden yatıyor. İlki, AvivaSA'nın özverili ve deneyimli çalışan ve yönetici kadrosu. İkincisi, köklü Sabancı Holding geleneği ve gücü. Ve son olarak, 300 yıllık Aviva tecrübesi."

10 yılda AvivaSA…

- ▼ Müşteri sayısında 3 kat artış gerçekleştirdi. Fon büyüklüğünü tam 13 katına çıkarttı.
- ▼ Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 1 Aralık 2017 tarihli verilerine göre. 14,7 milyar TL fon büyüklüğü, yüzde 19,5 pazar payına sahip.
- ▼ 900 bin BES katılımcı sayısı ve toplamda 2 milyonu aşkın müşteriye ulaştı.
- ▼ Otomatik Katılımda ise, yine EGM verilerine göre, 150 milyon TL fon büyüklüğü ve 334 bin katılımcı sayısı ve 2.240 firma sayısına ulaştı.



2017 yılı dönüşüm yılı oldu

Mesut Yar'ın bir diğer talk show konuğu ise, AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca'ydı. AvivaSA ailesi olarak 2017 yılını insana ve kültüre daha fazla yatırımı hedefleyen bir 'dönüşüm yılı' ilan ettiklerini ifade eden Kuruca, ofis ortamlarından, iş yapış şekillerine kadar her şeyi yeniden ele aldıklarını vurguladı. Müşteri odaklılık kavramının, artık şirketlerin büyümesi ve hatta hayatta kalması için olmazsa olmaz hale geldiğini ifade eden Kuruca, şunları söylüyor: "Günümüzü artık, 'insan odaklı' bir dönem olarak bile tanımlayabiliriz. Yeni teknolojileri hızlıca adapte edip, müşterilerinin ve çalışanlarının hayatında fark yaratan şirketler öne çıkıyor artık. Sektörümüz yapısı gereği, bazı durumlarda 50-60 yıla uzanan müşteri ilişkilerinin kurulduğu; gelecek ve bugün güvencesi gibi hayati ihtiyaçlarla insan yaşamına dokunan ve insanla iç içe bir sektör." Dijitalleşmenin geleceği şekillendirecek alanlardan birisi olsa bile; sadakat, güven ve iş yapma şeklinden kaynaklanan tercih edilen kurum olma gerçeğinin değişmeyeceğini belirten Kuruca, "Belki de güven ve sadakate en çok dijital dünyada ihtiyacımız var" diyor.

Siber risklerin farkında olun sigorta ile güvende hissedin!



Dünya'da olduğu gibi Türkiye'de de siber riskler konusunda farkındalık artıyor. Chubb Türkiye, Zurich Sigorta ve Anadolu Sigorta temsilcileri, Türkiye'de kurumların siber sigortaya talebinin arttığı görüşünde birleşiyor.

İlk olarak 2000'li yılların başında ABD'de ortaya çıkan siber sigorta pazarı günümüze dek artan gereksinimlerle birlikte ülkemizde olduğu kadar dünya genelinde de hızla büyüyor. Teknolojinin ve dijitalleşmenin olumsuz sonuçlarından biri olan siber riskler kimi zaman hem bireyler hem de şirketler için oldukça büyük kayıplara yol açabiliyor. Günümüz şirketleri için de, dijital depolamanın ve verileri işlemenin günlük operasyonlarının ayrılmaz bir parçası olduğu da âşikar. Bu konuda görüşlerine başvurduğumuz Chubb Türkiye, Zurich Sigorta ve Anadolu Sigorta temsilcileri, Türkiye'de siber sigortaya kurumlardan yoğun bir talep olduğu yönünde birleşiyor.

Her sektörde, en büyüğünden en küçüğüne şirketler, hizmet ve ürünlerini sunmak için teknolojiden yararlanıyor. Bu da, hem korumak zorunda oldukları cihazların hem de iş birliği yapmak zorunda kaldıkları üçüncü partilerin ve verilere erişimi olan kişilerin sayısının artması anlamına geliyor. Bu bağlamda, günümüzde, veri güvenliği ihlallerinden elektronik hırsızlığa, servis kesintisi saldırılarından telif hakları ihlallerine, şirketlerin hassas verileri pek çok tehditle karşı karşıya bulunuyor.

Türkiye siber saldırıda 3. sırada

Türkiye'de de durum pek iç açıcı değil. Ülkemizin, Avrupa'da en fazla siber saldırının yaşandığı yer olduğunu belirten Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday, küresel olarak da ABD ve Brezilya'dan sonra üçüncü olduğumuzu söylüyor. Günümüzde akıllı cihazlar kredi kartı bilgilerimizden, internetten yaptığımız alışverişe kadar bütün verileri depoladığı için büyük risk altında olduğumuzu ifade eden Buğday, "Sunduğumuz siber sigorta hem hasar öncesi hem hasar sonrasını kapsıyor. Ayrıca sürekli değişen siber ortamla birlikte değişen riskler konusunda müşterileri bilgilendiriyor ve hazırlıklı olmalarını sağlıyoruz. Sunduğumuz ürünün teminatları geniş. Aynı zamanda, kurumsal müşterilerin ihtiyaçlarına ve kurumun risklerine özel çözümler getiriyoruz. Her bir riski kendi içinde değerlendirip ona özel ürün de tasarlıyoruz" diyor.

Siber sigortacılık bilimden çok sanat boyutunda

Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız ise olaya farklı bir açıdan yaklaşıp, siber sigortaya talep arttıkça, sektörün bu tazminat yükünü kaldırabileceğinden emin olamadığını söylüyor. Yıldız, "Zaman geçtikçe siber risk sigortalarına talebin giderek artacağı belli oluyor. Sigorta sektörü açısından bu, önemli bir büyümeye işaret ediyor; fakat şirketler için bu alanda önemli kayıplar yaşatabilecek bir riskin de alınması anlamına geliyor. Siber risklerde diğer birçok risk türünden farklı olarak hem risk gerçekleştiğinde oluşacak olan zararı sınırlamak çok zor, hem de oluştuklarında tespit etmek ve değerlendirmek kolay değil. Diğer bir gerçek, şu an için siber risk sigortalarını fiyatlayacak aktüeryal veriler henüz toplanma aşamasında. Bu nedenle siber risk sigortacılığı'nın Türkiye'de henüz pozitif bilimden çok biraz daha sanat boyutunda olduğunu söylemek mümkün" diyor.

Yıldız, siber risklere sigorta şirketleri tarafndan bakıldığında ise, sigortalıların zafiyetlerinin ve olası tehditlerin etkin şekilde değerlendirilebilmesi için, siber güvenlik alanında faaliyet gösteren profesyonel hizmet şirketleri ve teknoloji sağlayıcıları ile daha yakın işbirliği yapılmasına önem verilmesi gerektiğini söylüyor. Yılmaz, Bu işbirlikleri sayesinde de müşteriye özgü siber sigorta ürünlerinin daha rahat tasarlanacağı vurgusunu yapıyor.

Siber dolandırıcılık işinin bireyler boyutuna da değinen Yıldız, olayların yüzde



Şirketler siber risklerden nasıl korunabilir?

▼ Şirketler siber saldırılardan korunmak için öncelikle kurum içinde siber tehdit ve güvenlik konusunda farkındalık yaratılmalı.
▼ Etkili risk yönetimi, yönetici katından başlayarak danışmaya kadar uzanıyor. Tüm çalışanlar verilerin gizliliği ve korunmasında üzerlerine sorumluluk düştüğünün bilincinde olmalı.
▼ Aynı zamanda, kurumların etkili bir 'siber risk yönetim stratejisi' olmalı.
▼ Strateji, şirketin ne gibi siber tehditlerle karşı karşıya olduğunu, oluşabilecek zararı, saldırıların önüne geçmek için alınacak önlemleri, saldırı durumunda atılacak adımları ve kime hangi görevlerin düştüğünü ayrıntılı olarak içermeli.

95'inin kullanıcı hatalarından kaynaklandığını belirtiyor. Bireylerin doğal olarak büyük şirketlerin sahip olduğu, bilgi teknolojileri ve güvenlik altyapılarına sahip olmadığı için kendi önlemlerini alması gerektiğini vurguluyor.

Zarar gerçekleşmeden önce de sigortalıyı koruyoruz

Türkiye'de hayat dışı sektörün en büyük şirketlerinden Anadolu Sigorta ise siber riskler için geliştirdiği 'Bireysel Siber Güvenlik Poliçesi' ile geçen Kasım'dan beri yani 2 aydır hizmet veriyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, söz konusu ürünün, diğer klasik sigortacılık ürünlerinden farkını şu şekilde açıklıyor: "Sigortalılarımızla sadece zarar gerçekleştikten sonra irtibat kurmuyor, aynı zamanda zararın ve kaybın gerçekleşmesini engellemeye yönelik siber taramaları ve periyodik otomatik raporlama hizmetlerini de veriyoruz. Bireysel Siber Güvenlik Sigortası poliçemiz, kişisel bilgi hırsızlığı ve siber saldırılara karşı sigortalılarımızın kendini korumasına yardımcı olan derin internet taramaları ile birlikte, siber risklerden kaynaklanabilecek mağduriyetin giderilmesi ile ilgili uzman danışmanlığı ve hukuki koruma teminatını da kapsıyor."

Siber saldırıya uğrama ihtimali olan müşterilerini önceden uyararak önlem alınmasını sağladıklarını belirten Sönmez, buna rağmen bir ihlal veya saldırı olması durumunda ise sigortalılarına uzman danışmanlık hizmeti sağladıklarını, gerekli durumlarda da poliçedeki limit ve şartlarla zararın giderilmesi adına hukuksal koruma masraflarını karşıladıklarını ifade ediyor. Bireysel Siber Güvenlik Poliçesi için yeni yılla birlikte atağa geçeceklerini söyleyen Sönmez, satış kanallarına ve şirket çalışanlarına ürünle ilgili bilgilendirme ve tanıtım çalışmalarının yoğun olarak devam ettiği bilgisini de veriyor. Son olarak, "Bu çalışmaların tamamlanması ve banka dahil tüm satış kanallarımızın devreye girmesiyle birlikte ürünlerimizin daha da yoğun talep göreceğine inanıyoruz" diyor.

Uzmanlar bireylere siber risklerle ilgili ne öneriyor?

▼ Tanımadığınız adreslerden gelen e-mail'leri hiçbir suretle açmayın ve linklere tıklamayın.

▼ Kişisel bilgiler, kullanıcı adı ve şifre gibi bilgilerin paylaşılacağı sitelere, doğrudan internet tarayıcısına web adreslerini yazarak girin, e-mail linklerinden girmeyin.

▼ İnternet alışverişlerinde mutlaka 'sanal kredi kartı' kullanın.

▼ Şifrelerde çocukların adı, tutulan takım, doğum tarihi gibi kolay bulunabilecek bilgiler kullanmamaya çalışın.





YILMAZ YILDIZ

Zurich Sigorta CEO'su

Siber sigortaya talep artacak

2 yıl önce 'Kimliğim Güvende' isminde, bireysel segment müşterilerine yönelik kişisel bilgi hırsızlığı ve siber saldırılar üzerine yeni nesil bir sigorta ürünü sunmaya başlayan Zurich Sigorta, yakın dönemde bu ürünün küçük işletmelere uygun versiyonunu da müşterilerinin hizmetine sundu. Ürünü piyasaya sürdüklerinden beri yoğun talep aldıklarını söyleyen Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız, bu yıl içerisinde büyük ticari şirketlere de siber sigortalar konusunda farklı ürün ve hizmetlerle destek vermeye başlayacaklarını kaydediyor. Şirket olarak, dünya genelinde regülasyonların da siber risklere giderek önem vermesiyle siber risk sigortalarına talebin giderek artacağını öngördüklerini belirten Yıldız, bireylerin 'Kimliğim Güvende' ürünü ile kişisel bilgilerinin çalınmasını önlemek olduğunu vurguluyor. Bu doğrultuda da 'Kimliğim Güvende' sigortası kapsamında sigortalılara 'Web Radar Hizmeti' ve 'Ücretsiz Antivirüs Yazılımı' gibi ek hizmetler sağladıklarını da söylüyor.



EMRE BUĞDAY

Chubb Türkiye Ülke Başkanı

Siber sigortalar bireyler için de önemli

Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday, şirket olarak küresel siber sektöründeki en geniş ürün ve hizmet yelpazelerinden birini sunduklarını söylüyor. Chubb'ın siber sigorta alanındaki küresel uzmanlığını Türkiye'ye getirdiklerini belirten Buğday, "Her sektörden, büyüğünden küçüğüne tüm kurumlara siber sigorta hizmeti veriyoruz" diyor. Siber sigortaların bireyler için önemine de vurgu yapan Buğday sözlerini şöyle sürdürüyor: "Siber sigorta çözümleri siber saldırıların vereceği zararı en aza indirgiyor. Siber saldırılar, büyük ölçüde kurumları tehdit ettiğinden bireyler için siber risk sigortası kurumsal siber sigortaya göre biraz daha geri planda kalmış. Halbuki, bireyler için en büyük risklerden biri kişisel verilen çalınması. Şirketler haricinde, kişilerde belli bir bilinç seviyesinde olmalı. Ne yazık ki, bu durum sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada da böyle."



LEVENT SÖNMEZ

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Destek ve danışmanlık hizmeti de veriyoruz

Anadolu Sigorta müşterilerinin siber saldırılara karşın korunmalarına ilişkin destek ve danışmanlık hizmeti de veriyor. Bu konuda görüşünü aldığımız Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Bireysel Siber Güvenlik Sigortası kapsamında, Kimlik Hırsızlığı, Online Saygınlığa Zarar Verilmesi (E-Reputasyon), E-Alışveriş, Ödeme Araçlarının Çalınması risklerine karşın uzman desteği/danışmanlığı ve hukuksal koruma teminatları sağlıyoruz. Ayrıca, kişisel bilgilerimizin güvenli olmayan ve yasa dışı web sitelerinde izinsiz kullanımını 7/24 tarayan, eğer bir bulguya rastlarsa e-posta ve SMS yolu ile otomatik olarak haber veren, tespit edilen riskli verilere göre aksiyon planları sunan, geçmişe yönelik güvenlik taraması ve raporlama hizmeti içeren Anadolu Siber Tarama Hizmetini de sunuyoruz" diyor. Anadolu Sigorta'nın Bireysel Siber Güvenlik Sigortası'nın fiyatı da oldukça uygun. Söz konusu poliçenin priminin yıllık tutarı tüm poliçeler için sadece 150 TL. Sigortalılar bu tutarı, kredi kartı ile tek çekim ya da 3 taksit seçeneklerinden birini tercih ederek ödeyebiliyor.





Öykü Toruş - 24-operasyon sorumlusu

Siber riskler için sigorta yaptırmayı düşünmüyorum

Siber riskler hakkında çok fazla bir bilgiye sahip değilim. Görsel ve yazılı basın üzerinden zaman zaman bu konuyla ilgili haberlerle karşılaşıyorum. Ancak özel hayatım da böyle bir konu için sigorta yaptırmayı düşünmedim. Şuan sadece sağlık sigortası edinmiş bulunmaktayım.



Erhan Mındız-26-psikolog

Kendimi risk altında hissetmiyorum

Siber risklerle ilgili olarak sigorta yaptırmayı düşünmüyorum. Yaptırmamadaki sebep böyle bir riskle karşılacağıma ihtimal vermemem. Evet pek çok yerde konuyla ilgili olumsuz haberler okuyorum ve duyuyorum. Ancak, kredi kartlarım için 3d sistemini kullanıyorum. Telefonumda ve bilgisayarımda antivirüs programları mevcut. Zaten riskli sitelerden uzak durarak kendimi herhangi bir siber saldırıdan koruduğumu düşünüyorum.



Bağdaş Çetin-24- Gazeteci

Güvenliği sağlamak devletin görevi

Daha önce kendim için böyle bir şey düşünmesem de mesleğim gereği bu konuyla ilgili pek çok şey duyuyorum. Açıkçası bu konuda gerekli önlemi devletin ve hizmet aldığım kurumların sağlaması gerektiğini düşünüyorum. O yüzden böyle bir sigorta edinmeyi düşünmüyorum.



Deniz Demirdaş- 27-barista

Biraz temkinli davranarak kendimi koruyorum

Çalıştığım iş yerinde hesabını ödeyen pek çok müşterinin bu tarz bir kaygıya sahip olduğunu görüyorum. Herhangi bir sistem üzerinden kartlarına erişebileceğini düşünüp kart kullanmadığını ifade eden müşteriler bile var. Ben kendi adıma böyle bir düşünceye sahip değilim. Biraz temkinli davranarak bu tip bir problemle karşılaşmayacağımı düşünüyorum. Bu sebeple siber risklerle ilgili bir sigorta yaptırmayı düşünmedim.



Müge Timuçin-21- Öğrenci

Konuyla ilgili fikir sahibi değilim

Bu alanda sigorta yaptırmayı düşünmedim. Çok fazla bir fikrim olduğunu da söyleyemem. Konu ile ilgili daha önce bir araştırma yapmadım. En kısa sürede bir araştırma yapacağım. Araştırmanın ardından fiber risklerle ilgili sigorta yapıp yaptırmamak hakkında düşüneceğim.

Hasar anlaşmalı servislerle bütçenizde tasarruf edin!



RS Servis Genel Müdürü Ünal Ünaldı

Hasar anlaşmalı araç servislerinin sigortalılar açısından önemini belirten RS Servis Genel Müdürü Ünal Ünaldı, sigortalıların söz konusu servisler sayesinde, yaşadıkları hasarları kısa sürede telafi edebilecekleri gibi bütçelerinde tasarruf sağlayabileceğini söylüyor.

Türkiye'de pek çok bireyin kendi canları kadar, sahip oldukları varlıklara da büyük önem verdiği bilinen bir gerçek. Bu durum, özellikle bireylerin araçları için de büyük önem taşıyor. Hayatımızın her anında başımıza gelebilecek kazalar için söz konusu araçları oto sigortaları ile güvence altına alıyoruz. Günümüzde, sigorta şirketleri de tüketici memnuniyetini artırmak açısından kasko poliçesiyle birlikte, aracın tamirini hızlandıracak hizmetleri de veriyor. Bu hizmetlerin başında gelen 'hasar anlaşmalı servisler' uygulaması ile sigorta şirketleri, otomotiv sektöründeki firmaların yanı sıra yetkili ve özel servislerle onarım anlaşması gerçekleştiriyor. Bu yetkili ve özel servis noktalarından biri olan RS Servis, kendisine başvuruda bulunan müşterilerine prosedürlerle uğraşmadan her türlü onarım hizmeti sunuyor.

Hasar dosyası da takip ediliyor

Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, sigorta müşterilerinin yaygın hasar anlaşmalı araç servisleri ağına sahip sigorta şirketlerine başvurduklarında, yaşadıkları hasarları kısa sürede telafi edebilecekleri gibi bütçelerinde tasarruf sağlayabileceğini söylüyor. RS Servis olarak kazazedeler için eksper çağrılması ve hasar dosyasının takibi gibi zaman alan süreçlerinin yönetimini üstlendiklerini söyleyen Ünaldı, şu bilgileri veriyor: "Hasar anlaşmalı servislerde sigortalıların yapması gereken tek işlem aracının tamirinden sonra teslim alma formunun imzalanmasıdır. Anlaşmasız servislerde ise yapılacak işlemler sigortalının sorumluluğundadır ve işlemlerin ödemesi sigorta yaptıran kişiye aittir. Hasar anlaşmalı araç servisleri kurumsal ve kaliteli hizmet gerçekleştirir, araç onarımlarını sorunsuz yapar. Hasar anlaşmalı araç servisleri kasko güvencesini destekleyen hizmetlerdir."

Sigorta şirketini sorgulayın

Araç sigorta türlerinden hangisi olursa olsun, sigorta almadan önce sigorta şirketlerinin hizmetlerini sorgulamanın faydalı olacağını ifade eden Ünaldı, "Şirketlerin sunduğu hizmetler değişiklik gösterir. Bir sigorta şirketinin anlaşmalı araç servisinin yaygın olması, o şirkete sigortamızı yaptırmak için iyi bir nedendir" diyor. Kasko ürünlerinin içinde en kapsamlı poliçenin Tam Kasko poliçesi olduğunu anımsatan RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, bu poliçenin Kasko Genel Şartları'nda yer alan teminat gruplarının tamamını ve bu genel şartlarda ek sözleşme ile teminat kapsamına dahil edilecek tüm riskleri içeren bir kasko türü olduğunu aktarıyor.



Hasar anlaşmalı servislerle çalışmak için 6 neden!

- ▼ Hasar anlaşmalı araç servisleri kurumsal ve kaliteli hizmet gerçekleştirir.
- ▼ Prosedürlerle uğraşılmaz.
- ▼ Parasal ödeme kaygısı güdülmez.
- ▼ Kaza hasarları kısa sürede telafi edilir.
- ▼ Sigortalıların yapması gereken tek işlem aracınızın tamirinden sonra teslim alma formunun imzalanmasıdır.
- ▼ Araç servisleri kasko güvencesini destekleyen hizmetlerdir.





‘Önce iyi regülasyon, daha sonra trafikte serbest tarife’

Sigorta sektöründe regülasyonların önemine dikkat çeken Generali Sigorta CEO’su Maurizio Pescarini, “Türkiye’de trafik sigortasında serbest tarifeye ancak piyasanın iyi regüle edilmesinden sonra geçilmesi gerektiğini düşünüyorum” diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar: Ahmet Korkmaz



Hasarı daha gerçekleşmeden önleyecek ürünler yolda

Pescarini, önümüzdeki dönemde Generali müşterilerinin hayatlarını kolaylaştıracak ve daha hasar gerçekleşmeden hasarı önleme yeteneğine sahip telematik ve ev otomasyonu ürünlerini Türkiye'ye getirmek için çalışmalar yaptıklarını söylüyor. Pescarini'nin verdiği bilgilere göre, Generali Grup inovasyon alanında çeşitli satın alma ve ortaklıklar yapıyor. ABD'de Progressive firmasıyla yaptığı ortaklık sayesinde sunduğu bir telematik ürünü var. MyDrive Solutions isimli veri analizi hizmeti veren İngiliz şirketini satın alan Grup, şirketin sunduğu telematik bazlı hizmet ile araçlara takılan cihazlar sayesinde kişilerin profilini analiz ederek ne kadar iyi ya da riskli sürücüler olduğunun tespitini yaparak sigorta ürün ve hizmetlerini bu doğrultuda sunuyor. Bu ürün hasarın gerçekleşmeden önlenmesini sağlayacak önemli bir sistem içeriyor.

Türkiye'de hayat dışı (elementer) sigorta sektöründe 40'ın üzerinde şirket faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerin önemli bir kısmı da yabancı sermayeli şirketler. Ancak, bunlar arasında birkaç şirket var ki sektörde uzun yıllar faaliyet gösteren çok köklü şirketler. Bunların başında da Generali geliyor. Şirketin hayat dışı sektörde pazar payı belki yüzde 0.5 düzeyinde. Ancak, Generali'nin İtalya başta olmak üzere yurtdışında dünya devi olduğu da bilinen bir gerçek. Generali Sigorta da geçen aylarda kan değişimi yaşandı. Şirkette uzun yıllar genel müdürlük görevinde bulunan Mine Ayhan, şirketin Yönetim Kurulu üyeliğine atanırken, CEO görevine Maurizio Pescarini atandı. Biz de Hayatımız Sigortalı Dergisi olarak Pescarini'yi yeni yıldaki ilk dergimizin kapağına taşıdık. Kendisiyle röportaja giderken de kafamızda bir dolu soru vardı; "Sektördeki son gelişmeler hakkında ne düşünüyor?", "Pazar payını artırmayı hedefliyor mu?", "Şirket satın almayı planlıyor mu?" Şirketin İstanbul-Dikilitaş Barbaros Plaza'da gerçekleştirdiğimiz röportajda Maurizio Pescarini ile tanıştığımda biraz da şaşırdığımı itiraf etmeliyim; Saç şekli ve duruşuyla karşımızda bir alışa geldiğimiz bir sigortacıdan çok, sanki bir ressam, bir müzisyen duruyordu. Sorularımıza tüm içtenliğiyle yanıt veren Pescarini ile öncelikle sektörü masaya yatırdık. Pescarini, Türkiye'de sektörle ilgili regülasyonlar ve trafik sigortasında serbest tarife (pek çok sigortacının gönlünden geçen) konusunda farklı düşüncelere sahip. Regülasyonların sektör için çok önemli olduğunu vurgulayan Pescarini, "Türkiye'de trafik sigortasında serbest tarifeye ancak piyasanın iyi regüle edilmesinden sonra geçilmesi gerektiğini düşünüyorum. Sektörde, doğru rekabet şartlarının oluşması çok önemli" diyor.

Havuz sistemi uzun vadede sürdürülemez

Trafik sigortasında yüksek risk grubundaki sigortalılar için oluşturulan 'havuz sistemi' hakkında da görüşünü aldığımız Pescarini, sistemin trafik sigortası sorununu yalnızca sigortalılar açısında çözeceği, buna karşın sigorta şirketleri açısından ise kayba neden olacağı düşüncesinde. Bu mekanizmanın, büyük şirketler için kayıpları azalttığını, ancak küçükler için artırdığını vurgulayan Pescarini, "Kısa vadede, riskli müşterileri sigortalamayı kolaylaştırıp bu türdeki sigortasız araç sayısını azaltabilir. Ancak, uzun vadede sürdürülebilir olduğunu düşünmüyorum" diyor. Pescarini, havuz uygulaması sonucu, Generali'nin yıllık bazda operasyonel zararının 3-4 milyar TL olduğunu kaydediyor.

Tavan fiyat uygulamasıyla ortalama fiyatlar % 30 düştü

Havuz sistemi ve tavan fiyat uygulaması gibi trafik sigortası özelindeki düzenlemelerin sektör finansalları üzerinde derin etkiler yarattığını vurgulayan Pescarini, tavan fiyat düzenlemesinin, 2017 yılının başına kıyasla ortalama fiyatları fiilen yüzde 30 düşürdüğüne dikkat çekiyor. Bu durumun, son 2-3 yılda 2-2.5 kat artan trafik sigortası fiyatlarındaki hızlı artışa bir reaksiyon olduğunu ifade eden Pescarini, şu görüşleri dile getiriyor: "Şimdi sorulması gereken soru şu: Fiyatlar 2017'nin başında gerçekten çok mu yüksekti; ya da 2-3 sene önce çok mu düşüktü? Bence 2014 yılında, özellikle büyük oyunculardan gelen büyük toplu meblağlar nedeniyle fiyatlar çok düşük kalıyordu. Ancak yerel sigorta şirketlerinin, çok daha önceden başlayarak nihai müşterilere 'büyük zam' etkisini



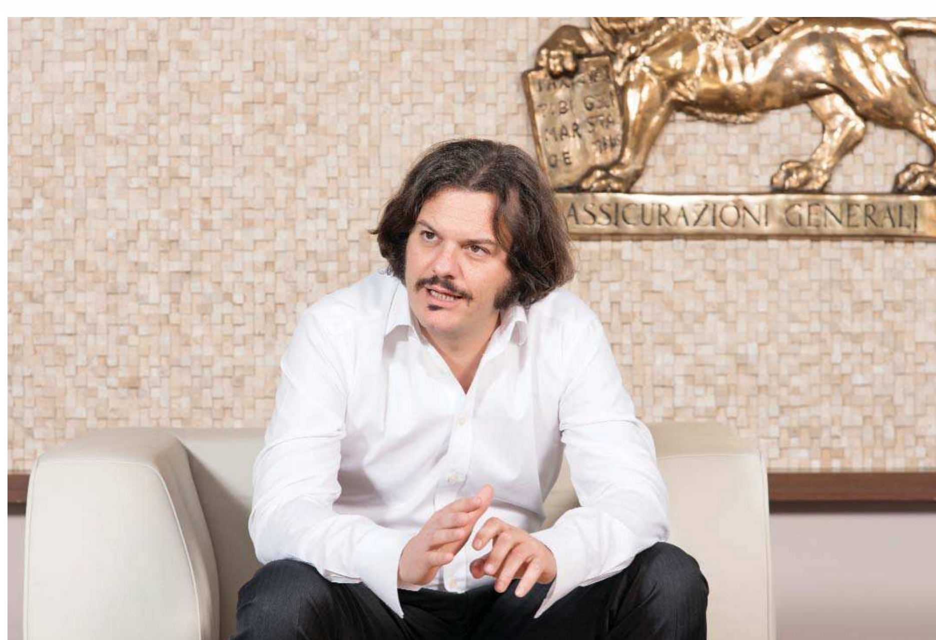
yansıtmaktan kaçınarak fiyat artışlarını daha kademeli olarak yönetmesi gerekiyordu. Fakat her zaman mükemmel pazarlara şahit olamıyoruz." Tavan fiyat uygulamasının etkilerine değinen Pescarini, ocakta yüzde 90-95 olan hasar/prim oranının, uygulamanın sonucunda mevcut durumda yüzde 120-125'lere yükseldiğini vurguluyor. Trafik poliçesinin ortalama olarak 150 TL zarar getirdiğini belirten Pescarini, sektörün operasyonel kârının 4 milyar TL düşeceğini kaydediyor.

150 yıl daha Türkiye'de kalmayı planlıyoruz

Pescarini ile söyleşimizde biraz da Generali Sigorta'yı konuştuk. Pescarini öncelikle Generali'nin Türkiye'de faaliyet göstermesinden dolayı duyduğu memnuniyeti dile getiriyor. Generali'nin, Türkiye'de 1863 yılından beri yer aldığını hatırlatan Pescarini, "Burada var olan en eski, en köklü sigorta şirketiyiz ve bundan dolayı da gurur duyuyoruz. Herhangi bir kesinti olmadan 150 yılı aşkın süredir buradayız. En az bir 150 yıl daha burada kalmayı planlıyoruz" diyor. Pescarini buna karşın Türkiye'de pazardaki mevcut pozisyondan çok da memnun olmadığını vurguluyor. Generali'nin, bunca yıl sonra Türkiye'de birçok ülkede olduğu gibi, çok daha önemli bir role sahip olmayı hak ettiğini belirten Pescarini, "Örneğin, Avrupa'da hizmet verdiğimiz pazarların yarısında ilk 5'te yer alıyoruz ve stratejik amacımız, kalmaya karar verdiğimiz yerlerde daha güçlü olmak" diye konuşuyor.

Kurdaki artış prim tutarını artıracak

Generali Sigorta CEO'su Maurizio Pescarini'ye dolar kurundaki yükselişi hatırlarak, bu durumun sektör üzerindeki etkilerini sordum. Kurdaki artış sonucu, ilk olarak araç değerlerinin TL olarak artacağını belirten Pescarini, şunları söylüyor: "Sigorta tarifeleri, sigortalı değerin yüzdesi olarak oluşturulduğundan bu durum, müşteri için nihai prim oranlarında artışla sonuçlanabilir. İkincisi, döviz kuru, döviz ile satın alınan yedek parçaların fiyatını oldukça etkiliyor. Yedek parça toplam talep tutarının ortalama yüzde 50-60'ı arasında olduğu için, kurun yüzde 10 artması, normal enflasyona ek olarak, hasar tutarının yüzde 5-6 oranında artmasına neden olacak. Buna karşın, Generali olarak hem acenteleri hem de müşterilerimizi olumsuz etkileyecek fiyatlarda, döviz kurlarıyla ilgili normalleştirilmiş bir orta vadeli tahminlerini temel alarak fiyatlamamızı oluşturmaya çalışıyoruz."





Sağlık ve hayat'a gireceğiz

Pescarini'nin verdiği bilgilere göre, Generali Grup son sektörel planda Türkiye'yi uluslararası anlamda temel büyüme pazarlardan biri olarak belirledi ve 'disiplinli büyüme' ile ilerlemeye karar verildi. Pescarini'ni Generali Sigorta için Türkiye'de ekibi ile birlikte tasarladığı 'Sektörel Plan' ise iki adımdan oluşuyor: Birinci adım, organik, sürdürülebilir ve kârlı büyümeye odaklanmak. Bu adım, şirketin mevcut iş modelini iyi bir işletme performansına sahip olacak şekilde iyileştirmeyi amaçlıyor. İkinci adım ise hedeflenen varlık ve önemli piyasa pozisyonuna ulaşmak için birbirini takip eden adımlardan oluşacak. Pescarini, bu adımlar arasında Generali'nin sözgelimi sağlık ve hayat gibi şu anda aktif olmadığı iş kollarına girmek, bankasürans anlaşmaları ve ortaklıklarla dağıtım kanallarını genişletmenin yer aldığını söylüyor.

2020'de 1 milyar TL prim hedef

Pescarini, "Geçmişte Generali'nin adı Türkiye'de hep satın almalarla anıldı. Yeni bir şirket satın almayı düşünüyor musunuz?" sorumuzu kısaca, "Hedeflerimiz arasında, yakalayacağımız fırsatlara bağlı olarak şirket birleşimi ve satın alma gibi olasılıklar da yer alıyor" diye yanıtlıyor. Pescarini, şirket olarak Türkiye'de 2020 yılı sonuna kadar 1 milyar TL prime ulaşmayı hedeflediklerini kaydediyor.

Generali, Türkiye'de dağıtım kanalı olarak acentelere büyük önem veriyor. Generali Sigorta'da acentelerin, toplam üretim içindeki payı yüzde 66 düzeyinde. Pescarini'den biraz da İtalya'daki acente yapısı hakkında bilgi sahibi olmak ve Türkiye ile karşılaştırma yapmasını istedik. Pescarini'den aldığımız bilgilere göre, Generali'nin dünyada 150 bin, Türkiye'de ise 600'ün üzerinde acentesi bulunuyor. İtalya'da hayat dışı branşta acentelerin araç sigortaları



70 yaşındaki annem whatsapp'ı benden daha iyi kullanıyor

Generali'nin 'dijitalizayon'a büyük önem verdiği ve dijital kanallara yatırım yaptığı da bilinen bir gerçek. Bu konuda da düşüncelerini öğrendiğimiz Pescarini, değişen müşteri davranışlarına dikkat çekerek, bu durumu kendi ailelerimizde de bile görebileceğimizi söylüyor. "70 yaşımdaki yaşındaki annem bile whatsapp'ı benden daha iyi kullanıyor" diyen Pescarini, şunları söylüyor: "Keza, çocuklarım bir dergi okurken, sanki iPad'den okurcasına sayfayı büyütmeye çalışıyor. Yani, Generali olsun ya da olmasın müşteriler değişecek. Dijital kanalların önemi artsa bile acenteler, dünyada ve Türkiye'de en önemli dağıtım kanalı ve böyle kalmaya devam edecek. Ancak, acenteler de Generali'nin dijital kapasitesinden destek alarak bu yeni dünyada 'Generali beni nasıl destekleyebilir?' sorusuna yanıt aramalı."



segmentindeki payı yüzde 90, buna karşın iken oto dışı segmentteki payı ise yüzde 99. Bunlar genelde Türkiye'dekinden daha büyük, şirket yapıları ve çalışan sayıları daha geniş çaplı. Ayrıca ana acenteye bağlı ve acente tarafından ofis alanı, eğitim, araçlar vb. alanlarda desteklenen bireysel sigortacılar ile daha organize firma görünümündeler.

Acenteler KOBİ segmentindeki ürünlere yönelmeli

Pescarini'ye göre, İtalya'daki modelle Türkiye'yi karşılaştırmak her iki ülkedeki acente yapılarının farklılığı nedeniyle güç. Buna karşın, buradaki çoklu acente yapısını değiştirmek için artık çok geç olduğunu vurgulayan Pescarini, şu görüşleri dile getiriyor: "Türkiye pazarında da acentelerin güçlenerek gitgide daha profesyonel merkezi acenteler haline geleceğini ve bireysel daha küçük sigorta acente ağını destekleyebileceğini düşünüyorum. Acentelerin aynı zamanda, araç sigortaları odağından uzaklaşarak, KOBİ segmentindeki ürünlere ya da yüksek gelirli bireyler için geliştirilecek standart dışı ürünler üzerine uzmanlaşabileceğini düşünüyorum."

Pescarini'ye "Dijital kanallar ve çağrı merkezi vasıtasıyla satışa acentelerin tepkisi olmuştu. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?" sorusunu yönelttim. Pescarini'de Türkiye'de acentelere yaptığı ziyaretlerde acentelerin dijital kanallarla ilgili endişeleri konusunda bazı sorular aldığını, ancak bunların sayısının oldukça az olduğunu kaydediyor. Her iki kanalın da birbirine etki yaptığı görüşünün 'şehir efsanesi' olduğunu vurgulayan Pescarini, "Dijital kanal ve acenteler arasındaki müşteri hedefleme çakışması hemen hemen sıfır. Somut satış sonuçları anlamında, iki kanal birbirine herhangi bir etki yapmıyor. Ayrıca, acentelerin, dijital kanalının lansmanı sırasında Generali tarafından yapılan pazarlama yatırımından da büyük oranda faydalanıyor" diye konuşuyor. Pescarini, Generali'nin geçmişte reklam yüzü olan ve şirketin Adana'daki acentesi olan (Tatlıtuğ Sigorta) 'Ali' ile de 1 ay önce tanışmış. Ali'nin Generali ile halen çalıştığının altını çizen Pescarini, bununla birlikte Ali'nin önümüzdeki dönemde Generali'nin reklam yüzü olmayacağını kaydediyor.

Pescarini, "Tüketici, neden Generali'yi tercih etmeli?" sorumuzu ise "Generali çok köklü bir şirket. Yükümlülüklerini yerine getiriyor. Yeni projeler üzerinde çalışıyor. Tüketici ihtiyaçlarına uygun kişiselleştirilmiş, esnek ve modüler ürünler geliştiriyoruz ve yakın zamanda bunları hizmete sunacağız. Marka bilinirliği açısından lider sigorta şirketleri ile ilk sıralardayız" şeklinde yanıtlıyor. Generali Sigorta olarak, dijitale büyük yatırım yaptıklarını belirten Pescarini, "Generali Sigorta geldiğimden beri, işletme aktivitelerinden sistem uygulamasına ve yazılım kaynak üretimine zaman ve kaynak ayırıyoruz" diyor.

Mesleki kariyerine barmen olarak başladı

Generali CEO'su Maurizio Pescarini'nin verdiği bilgilere göre, Pescarini, mesleki kariyerine San Fransisco'da barmen olarak çalışarak başlamış. Burada organizasyon, satış odaklı olma ve çok çalışmanın önemini öğrendiğini dile getiren Pescarini, P&G'deki kısa deneyimimin ardından 1998 yılında, şimdiki adı Accenture olan, Andersen Consulting firmasında çalışmaya başlamış. Burada, Güney Avrupa Bölgesi'nin bankacılık stratejileri alanında liderliğe kadar yükselmiş. Generali Gruba girmeden önce, Aviva'da bölgesel ve pazar seviyesinde satış ve pazarlama görevlerinde bulunmuş. Sonrasında Banca MPS'de (İtalya'nın üçüncü bankası) Operasyonlardan Sorumlu Başkan olarak görev yapmış.

Su topu oynadı; Boğaz'daki yüzme yarışlarına katılacak

Kapak röportajında geleneğimizi bozmadık. Generali CEO'su Maurizio Pescarini ile biraz da hobi ve ilgi alanlarını konuştuk. Aslen İtalyan ve Roma'lı olan Pescarini, tam bir İstanbul aşığı. Birçok farklı ülkede yaşadığını ifade eden Pescarini, "Bana evin neresi diye sorarsanız, cevabım şüphesiz İstanbul" diyor. Pescarini'nin sporla arası da çok iyi. Eski profesyonel su topu oyuncusu olduğunu ve uzun yıllar boyunca 1. Lig'de oynadığını vurgulayan Pescarini, yüzmekten hoşlandığını ve önümüzdeki yaz, Boğaz'daki yüzme yarışına katılmayı düşündüğünü söylüyor. Pescarini aynı zamanda iyi bir aile babası. Boş zamanlarımın tamamını eşi ve 2 çocuğuna ayırıyor. "Çocuklarla oyunlar oynamak ve dördümüz İstanbul'u gezmekten keyif alıyoruz. Tatil zamanlarını ise bağların ortasında bir tepede yer alan Toskana'daki evimizde geçiriyoruz" diyor Pescarini. Aynı zamanda motosiklet meraklısı olduğunu ve İstanbul'da MV Agusta model motorunu kullanmaktan keyif aldığını dile getiren Pescarini, yeni iş ortaklıklarıyla ilgili olduğunu ve 2 start-up firmasında ortaklığının bulunduğunu kaydediyor.

MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA



Kullanıcı dostu ekran

Tek kullanımlık şifre ile hızlı ve güvenli erişim

Sözleşmeleri kolayca görüntüleme ve işlem yapma

App Store'dan İndirin

Google Play'den indirin

Ziraat Emeklilik Mobil Şube ile birikimleriniz hakkında aradığınız her şey elinizin altında. Mobil Şube'yi kullanarak sözleşme ve poliçelerinizi kolayca takip edebilir, birikimleriniz ve devlet katkısıyla ilgili detaylara hızlı ve güvenli şekilde ulaşabilirsiniz.

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

0850 222 97 00 Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

/ziraatemeklilik



Hastalığım sırasında sağlık sigortasının faydasını gördüm

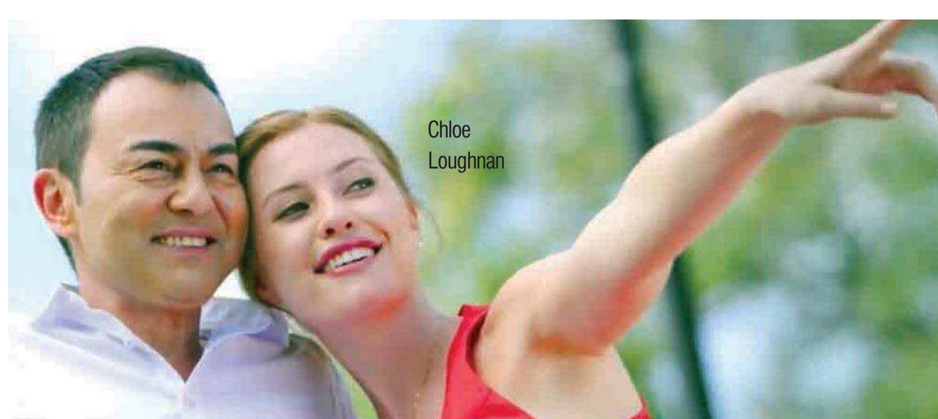
1994'te 'Karabiberim' şarkısıyla hayatımıza giren sanatçı Serdar Ortaç, aynı zamanda bilinçli bir sigorta tüketicisi. Geçirdiği MS hastalığı sırasında sağlık sigortasının faydasını gördüğünü belirten sanatçı, özel sigortaların hayat güvencesi olduğunu vurguluyor.

Ünlü müzisyen Serdar Ortaç'ı tanımayan yoktur. 1994 yılında 'Aşk İçin' albümü'nde yer alan 'Karabiberim', şarkısıyla hayatımıza bir girdi; pir girdi. Günümüzde, birçok şarkıcı müzik piyasasında yaşanan teknolojik değişimlerden dolayı, birkaç şarkılık maxi-single ile yetinirken sanatçı, 12 şarkıdan oluşan 19. stüdyo albümü 'Cımbız'ı, 19 Ekim 2017'de piyasaya sürdü. Yaptığı güzel şarkılarla hayranlarını yine sevindirdi ve kulağımızın pasını sildi. Ortaç'ın belki de pek çok kişinin bilmediği bir yönü var: O da sigortaya olan bağlılığı.

Biz de Hayatımız Sigortalı dergisi olarak, Serdar Ortaç ile yeni albümü vesilesiyle bir araya geldik. Geçirdiği MS rahatsızlığından, özel sigortaya kadar sorularımızı yanıtlayan Serdar Ortaç dergimize samimi açıklamalarda bulundu. Hastalığı sırasında sağlık sigortasının faydasını gördüğünü belirten sanatçı, kasko, deprem sigortası (DASK), konut sigortası gibi ürünleri kullandığını ve bu ürünleri mutlaka zamanında yenilediğini belirtiyor.

Her birey sağlık sigortası yaptırmalı

Türkiye'de medyaya yaptıkları açıklamalardan dolayı, son yıllarda sanatçılar arasında da sigortanın çok yaygın olduğunu işitiyor ve izliyoruz. Takipçilerinin de bildiği gibi Ortaç son zamanlarda adına 'MS' denilen bir sağlık sorunu yaşıyor. Kendisine acil şifalar diledikten sonra durumunun nasıl olduğunu ve hastalığına bağlı olarak özel sağlık sigortası hakkındaki görüşlerini sorduğumuz Ortaç, sorumuzu şöyle yanıtlıyor: "Durumum daha iyiye gidiyor. Sağlık hayatımız içindeki en önemli şey. Her şeye sahip olun, sağlınız olmasın, hiçbir işe yaramaz. Bu nedenle, her birey, kendi bütçesine göre, özel sağlık sigortası yaptırmalı ve düzenli olarak da sağlık kontrolüne gitmeli bence. Böylece yatarak ya da ayakta bir çok tedavi şeklini çok daha ucuza yaptırabiliyorsunuz. Ben de sağlık sorunlarımdan dolayı özel sağlık sigortasının çok büyük faydasını gördüm ve bu konuya karşı çok duyarlıyım. Herkese tavsiye ediyorum."



Chloe Loughnan

Chloe en değerli varlığım

2014 yılında Chloe Loughnan ile evlenen yakışıklı sanatçıya, sigortalatmak için hayattaki en değerli şeyi sorduğumuzda bize hiç düşünmeden ilk sıraya eşini koyduğunu söylüyor. Daha sonra hayatı, sağlığı ve en son sırada evi ile arabasının geldiğini belirtiyor.

Serdar Ortaç ile geçen yıl Ekim ayında çıkardığı 19. stüdyo albümü 'Cımbız' hakkında konuşmayı da ihmal etmedik. Albümde 12 şarkının yer aldığını söyleyen ünlü sanatçı, 'Cımbız'ı, Tarık Ceran'ın prodüktörlüğünde hazırlamış. Yıldız Tilbe'den de beste (Havali Yarim) alan Ortaç, çok farklı enerjileri olan iki ortak çalışmaya yer verdiğini söyledi. Albüme, müzikseverlerin ilgisini sorduğumuzda ise bize şu cevabı veriyor: "Hemen hemen parçaların hepsi dinleyiciler tarafından çok beğenildi, çünkü parçalar farklı tatlarda. Stüdyo aşaması her zaman olduğu gibi biraz uzun ve yorucu oldu ama ben kendi adıma sonuçtan çok memnunum ve albümde emeği geçen herkese, buradan da tekrar çok teşekkür ederim."

Türkiye'de yıllardır pop müzik, Amerikalıların yaptıklarıyla karşılaştırılır. Ekim ayında albüm tanıtım gecesinde Etiler Sahne İstanbul'da sahneye çıkan başarılı şarkıcı bu konuya şöyle açıklık getirmişti: "Bizim yaptığımız pop müziğini Amerikalı şarkıcıların yaptıklarıyla kıyaslıyorlar. Bizi onlarla kıyaslamak yanlış. Onların coğrafyası farklı, bizimkisi farklı. Bizim kültürümüz farklı, onların farklı. O yüzden hiç onları mukayese ederek müzik yapmam."



Ortaç'tan sigorta konusunda kısa kısa…

- ▼ Sigorta, herhangi bir sorunla karşı karşıya gelmeden önce, yapılması gerekli olan bir hayat güvencesi.
- ▼ Her birey, kendi bütçesine göre, özel sağlık sigortası yaptırmalı ve düzenli olarak da sağlık kontrolüne gitmeli.
- ▼ Sağlık sorunlarımdan dolayı özel sağlık sigortasının çok büyük faydasını gördüm ve bu konuya karşı çok duyarlıyım.
- ▼ Sağlık, kasko, deprem sigortası (DASK), konut sigortası gibi ürünleri kullanıyorum ve bu ürünleri mutlaka zamanında yeniliyorum.

Hâla albüm çıkartmaktan yanayım

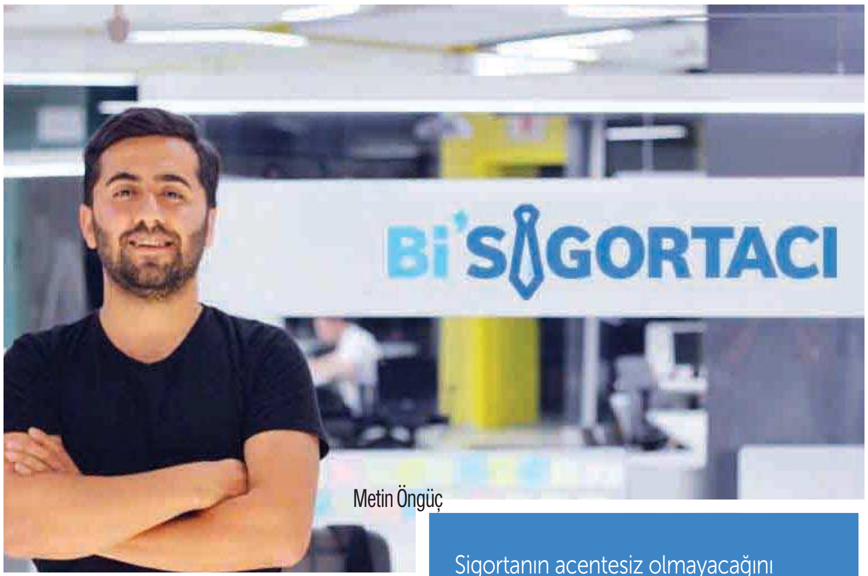
2000'li yılların başlarından beri müziğin dijitalleşmesiyle beraber yaşanan değişimler hepimizin malumu. Bu durum müzik sektörünü ve sanatçıların albüm satışlarını da sekteye uğratmış durumda. Teknolojik gelişimlerin kendisini ve sektörü nasıl etkilediğini sorduğumuz da, Serdar Ortaç şöyle cevaplıyor: "Çok önceden kasetler vardı. Ardından CD, dönemine girdik. Bir süre sonra kaset çalarları atmaya başlayıp, CD çalar almaya başladık, şimdilerde bunların da dönemi geçti. Müzikseverler, tamamen dijital ortamda beğendiği ve istedikleri parçaları dinliyor. Biz sanatçılar da, prodüktörler de, yavaş yavaş albüm çıkartmak yerine, single yada maxi single hazırlayarak, dijital ortamda satış yapmaya başladık. Fakat ben hala albüm çıkartma taraftarıyım. Hem de öyle 2 veya 3 şarkı da değil. Birçok şarkım içinden zar zor 10 şarkıya düşürüp, eski geleneğimizi devam ettirenlerdenim. Yalnız sanıyorum yakında, fiziki albüm satışı tamamen bitecek ve albümler dijitalden satışa çıkacak."



İnsan başına gelmeyince sigortanın önemini anlamıyor

Deprem ve konut sigortalarını da çok önemsediğini ve yaptırdığını söyleyen Ortaç, gelecekte yaşanması muhtemel Marmara Depremi'ne de dikkat çekiyor. Özellikle Marmara Bölgesi'nde yaşayan herkesin mutlaka DASK yaptırması gerektiğini vurgulayan sanatçı," Deprem ve konut sigortaları kendimizi, malımızı, ailemizi ve hayatımızı güvenceye almamız için olmazsa olmaz ürünlerdir. İnsan, başına herhangi bir şey gelmediği sürece aslında bunun gerekliliğini yeteri kadar anlamıyor; fakat ben kesinlikle yapılması lazım diye düşünüyorum. Önceden ve doğru zamanda önlem almak çoğu zaman uğrayacağınız zararları minumuma indirir. Bu sigorta ürünlerini, herhangi bir sorunla karşı karşıya gelmeden önce, yapılması gerekli olan bir hayat güvencesi diye de özetleyebilirim" diyor.

Bi'SİGORTACI acentelere internetten müşteri buluyor



Metin Öngüç

bisigortaci.com, internet vasıtasıyla sigorta yaptırmak isteyen kişiler ile sigorta acentelerini buluşturuyor. 'Bi'Sigortacı'nın kurucu ortaklarından Metin Öngüç, Bi'Sigortacı'nın 250 bin TL yatırım aldığını belirterek, "Bu yatırımlarla acentelerin dijitale kanalize olması için geliştirmeler yapacağız" dedi.

İnternet ve dijital kanallardan sigorta ürünlerinin satışı, sektörün en büyük dağıtım kanalı olan acenteleri tehdit ediyor mu?" sorusu, sektörle yakından ilgilenenlerin zihinlerini kurcalıyor. Sorunun aslında bugüne kadar tam olarak doyurucu bir yanıtı da bulunmuş değil. Soruya, 'evet' diye yanıt verenler olduğu gibi aksi görüşte olanlar da var. Ancak, son zamanlarda interneti ve dijital mecraları kullanarak sigorta satın almak isteyen potansiyel müşterilerle acenteleri buluşturan çok güzel oluşumlar söz konusu. Bunların başında da 'Bi'Sigortacı' geliyor. 'Sigorta, acentesiz olmaz' sloganıyla yola çıkan ve 4'ü kurucu ortak, 8 kişilik bir ekibin kurduğu bisigortaci.com, sigorta yaptırmak isteyen kişiler ile sigorta acentelerini buluşturan Türkiye'deki ilk dijital sigorta pazar yeri. Biz de Sigortamedya olarak 'Bi'Sigortacı'nın kurucu ortaklarından Metin Öngüç ile bir söyleşi gerçekleştirdik. Bi'Sigortacı'nın geçen günlerde 250 bin TL'lik yatırım aldığını belirten Öngüç, "Bu yatırımlarla hem ekibi büyüteceğiz hem de acentelerin dijitale kanalize olması için geliştirmeler yapacağız" dedi.

Talep edilen sigortacı olmak istiyorduk

Öngüç'e öncelikle 'Bi'Sigortacı projesi nereden çıktı?" sorusunu yönelttik. Acentede ekip yöneticiliği yaparken yaşadıkları en büyük problemin yeni müşteri bulmak olduğunu belirten Öngüç, projenin oluşumu ile ilgili şu bilgileri veriyor: "Daha sonra çağrı merkezleri ilgili olarak bir yasa çıktı. Bu yasadan sonra müşteri bulmakta problem yaşıyorduk. Artık, müşteri peşinden koşan sigortacı değil, talep edilen sigortacı olmak istiyorduk. Aklımıza fikrimiz geldi; bir not defterine yazdım ve var olan işimden istifa ettim, 17 kasım 2015 tarihinde. Fikri, daha sonra Trabzon'da bulunan iki yakın arkadaşım olan Halil İbrahim Nuroğlu ve Yasin Yılmaz ile paylaştım. Daha sonra da süreç başladı."

> Sigortanın acentesiz olmayacağını belirten Metin Öngüç " Sigorta acentesinin devrede kalması sigortalı açısından muhteşem bir güven sağlıyor. İnsanlar, dijitalde karşılarında bir muhatap arıyor, call center'dan arandıkların da kredi kartı gibi kişisel verilerini vermekte çekiniyor. Sigorta hasarları sonrasında birebir ilgilenebilecekleri bir muhattap bulmakta zorlanıyor" diyor.

Acentelerin üretimlerini artırıyoruz

Öngüç'ün verdiği bilgilere göre, bisigortaci.com; sigorta yaptırmak isteyen kişiler (internetteki müşteri) ile sigorta acentelerini buluşturuyor. Buna göre, kişiler talep ettiği sigorta ürünleri için bir form dolduruyor. Daha sonra, bu lokasyona göre sigorta acentelerine ulaştırılıyor. Bu yolla, sigorta acentelerinin de üretimleri artmış oluyor. Öngüç'e biraz da 'Bi'Sigortacı'nın gelecek planlarını sorduk. Sigorta acentelerinin üretimlerini arttırmaya yönelik çalışmalar yaptıklarını, 'Sigorta Acentesiz Olmaz' sloganı acenteleri dijital ortama taşımak ve bu doğrultuda acentelerin işlerini kolaylaştırmak için geliştirme ye ağırlık vereceklerini ifade eden Öngüç, "Sigorta acentelerinden gelen geri bildirimler sayesinde kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz" diye konuşuyor.

Öngüç'e göre sigorta neden acentesiz olmaz?

- Sigorta acentesinin devrede kalması sigortalı açısında muhteşem bir güven sağlıyor.
- İnsanımız karşında muhattap bulabileceği, ona dokunabileceği birini istiyor.
- İnsanlar, dijitalde karşılarında bir muhatap arıyor, call center'dan arandıklarında da kredi kartı gibi kişisel verilerini vermekte çekiniyor.
- Sigorta hasarları sonrasında birebir ilgilenebilecekleri bir muhattap bulmakta zorlanıyorlar.


Hizmet Birimleri
Asistans
En yaygın
hizmet ağı
Alanında uzman hizmet birimleri ağımız ile acil hizmetlerin kusursuz sağlanması için Türkiye'nin her yerinde 7 gün 24 saat yardıma hazırız!
TUR | ASSIST
Mobil cihazınızla sayfalarımıza ulaşmak için QR kodu okutunuz.
/turassist
turassist.com / turassistleyasam.com

TEVFİK
ERASLAN
teraslan@yahoo.com



Enflasyon düşmedikçe büyümenin sevinci buruk kalıyor

Türkiye ekonomisi yılın üçüncü çeyreğinde yıldan yıla %11,1'lik büyüme ile dünya sıralamasında üst sıraya yerleşti. Kredi Garanti Fonu kapsamında kredi büyümesinde yakalanan hızlanma, bütçe kullanılarak devreye sokulan tedbir ve teşvikler, küresel büyümenin toparlanması yurt içinde iktisadi faaliyetin 2011'den beri görülmemiş bir momentuma ulaşmasını sağladı. Son çeyreğe dair veriler ise bir yavaşlama olduğunu göstermekle birlikte yine de yüksek büyüme oranlarının sürdüğünü düşündürmektedir. Bu sayede yılın tamamında büyümenin Orta Vadeli Program'da öngörüldüğü gibi %5,5 değil, çok daha yüksek bir seviyede, muhtemelen %7 civarında gerçekleşebileceği anlaşılmaktadır.

2016 yılında yaşanan darbe girişimi sonrasında iç talebi canlandırmak için tüm imkanların seferber edilmesi ile büyümeye beklenenden daha fazla doping verildiği söylenebilir. Büyüme hesaplarının yukarı yönlü şaşmasında, küresel talebin güçlü seyrettiği bir ortamda net dış talebin büyümeye yaptığı katkının beklenenden fazla olmasının da rolü oldu. Zira Türkiye'nin en büyük ihracat pazarlarından Avrupa'da, büyümede kaydedilen toparlanma projeksiyonların çok ötesine geçti. Ayrıca, geçen yılın üçüncü çeyreğinde Türkiye ekonomisinde %0,8'lik bir daralma olması ve 2016 yılının genelinde %3,2'lik potansiyel altı bir büyüme kaydedilmesi, yüksek büyüme için bu yıl elverişli bir zemin hazırladı. Bu yıl %7'lik bir büyüme gerçekleşirse, son iki yılın ortalama büyümesi %5,1 olacaktır ki bu da potansiyel büyümeye paraleldir ve bu yıl kaydedilen hızlanmanın bir kısmının geçen yılın telafisi olduğunu ortaya koymaktadır. Yine de, darbe girişimi yaşamış bir ülkenin teşviklere cevap vermesi dahi tek başına Türkiye ekonomisinin potansiyelini ortaya koymaktadır. Ayrıca, son dönemde sadece tüketimin değil, makine teçhizat gibi uzun vadeli büyüme potansiyeli açısından önemli olan bir harcama kaleminin de hızlanması büyüme görünümü açısından olumlu bir detay olmuştur.

Diğer yandan, talep koşullarının güçlü seyri enflasyonda maliyet baskılarının etkilerinin daha fazla hissedilmesinde rol oynamıştır. Kasım ayında %13'e ulaşan TÜFE enflasyonunun Aralık ayından itibaren gerilemesi ve gelecek senenin ilk çeyreğinde en azından %10,5'e doğru gevşemesi mümkün görünmektedir. Gelecek seneye büyüme penceresinden bakıldığında, mali teşviklerin 2017 yılına kıyasla artmaması ve Kredi Garanti Fonu kapsamında verilen kredi havuzunun daha sınırlı bir büyüme kaydedecek olması büyümenin hız kaybedeceğini düşündürmektedir. Küresel büyümenin hızlanmaya devam etmesi ise ihracatın desteğinin süreceğini ve yavaşlamanın sınırlanacağını göstermektedir. Bu kapsamda, enflasyonun 2003'ten beri en yüksek seviyeye ulaşmasına rağmen Merkez Bankası'nın Aralık ayında faiz artışını sınırlı tutması enflasyonun düşüş patikasına girecek olması ve talep koşullarında en güçlü dönemin geride bırakılması ile izah edilebilmektedir. Ancak, enflasyonda gelecek aylarda baz etkilerinden kaynaklı olarak beklenen düşüşe talep koşullarının ne derece destek vereceği 2018 yıl sonu enflasyonu açısından önemli olacaktır. Merkez Bankası enflasyonda baz etkilerinden kaynaklı düşüşlere tepki vermeyeceğini, temel eğilimde iyileşmeyi gözleyeceğini belirterek, ortalama fonlama maliyetinin bir süre daha %12,75 seviyesinde kalabileceği mesajını vermektedir. Fiyat istikrarına odaklanılması ve ülke risk priminin iyileştirilmesi büyümenin sürdürülebilirliği açısından olduğu kadar, yüksek reel büyümenin kurdaki yükselişe yenilmemesi açısından da önem arz etmektedir.

30/11/2017 itibari ile	Büyüklük	Pazar Payı (%)	Yılbaşından Bu Yana Getiri (%)
Emeklilik Fonları	75,196,526,242		
Kamu İç Borçlanma (TL)	13,771,806,906	18.31	4.8
Dengeli (Esnek & Karma)	7,816,301,305	10.39	14.4
Değişken	14,330,006,321	19.06	13.5
Katkı	9,371,330,392	12.46	6.5
Likit	7,374,584,946	9.81	10.6
Kamu Dış Borçlanma	7,316,876,455	9.73	20.6
Standart	6,706,142,388	8.92	6.1
Hisse	4,030,074,902	5.36	35.3
Altın	3,204,836,176	4.26	22.2
Endeks	508,542,665	0.68	22.1
Öst	442,562,582	0.59	10.6
Uluslararası Karma & Esnek	111,744,325	0.15	19.6
Kaynak: Rasyonet			
OKS	1,604,696,581		
Başlangıç Katılım	1,018,286,490	63.46	8.3
Başlangıç Klasik	586,410,091	36.54	10.2

Emeklilik Yatırım Fonları Türk lirası ve Türk lirası cinsi faizlerdeki zayıflık Kasım ayında da devam etti. Emeklilik Yatırım fonları içerisinde döviz cinsi değerlenen fonlar ön plana çıkarken yurt içi faize duyarlı fonlarda değer kaybı görüldü. Yurt dışı piyasalardaki düşük oynaklık ve önümüzdeki döneme ait büyüme projeksiyonlarındaki artış hisse senetlerini destekledi. Bu da yabancı hisse senedi bulunduran fonlarda pozitif getiriler oluşmasını sağladı. Yurt içinde büyümeyi destekleyici teşvikler de hisse senetlerini olumlu etkileyen bir unsur olarak görülmektedir. Yılbaşından bu yana en çok değeri artan grup %35,3'lük getirisi ile hisse senedi EYF'leridir. Onu sırasıyla Altın EYF'leri, Endeks EYF'leri ve Kamu Dış Borçlanma EYF'leri takip etmektedir.



TURKP&I

turkpandi.com

Yat Trafik Sigortası yaptırdınız mı?

Yat sigortanızdan karşılanmayan rizikolarınız 145 ülkede 370'in üzerinde temsilcilik ile **korumamız altında!**

Sigortanızın teminat limiti artık tekne bedelinizle sınırlı olmak zorunda değil. Mevcut yat sigortanız ile teminat altında olmayan; mürettebat, çevre, üçüncü şahıslar, diğer sabit veya yüzen deniz objeleri ile enkaz kaldırma operasyonlarına karşı sorumluluklarınızı yat trafik sigortanız ile teminat altına alabilirsiniz. Üstelik; yarış teminatınız, idari para cezaları, çevre kirliliğini önleme amaçlı masraflarınız da artık poliçeniz kapsamında.

Türk P ve I Sigorta A.Ş.
Muhittin Üstündağ Cad. No:21
34718 Koşuyolu / İstanbul
T : 0 216 545 0300
F : 0 216 545 0301
Email : info@turkpandi.com

Poliçe ve teklif talepleriniz için lütfen brokerinize ve Türk P&I Sigorta yetkilisine danışınız.

Antalya'yı vuran hortum tarım sigortasına talebi artırdı

Antalya'da kasım ayında yaşanan üzücü hortum olayı, tarım sigortalarının önemini bir kez daha ortaya koydu. Söz konusu felaketin ardından, 10 milyon TL tazminat ödenirken, poliçe başvuruları da geçen yılın aynı dönemine göre 2 katına çıktı.

sigortamedia
ÖZEL HABER

Geçtiğimiz yılın kasım ayında Antalya'da yaşanan 'dolu ve hortum' olayı halen hafızalardaki tazeliğini koruyor. Basında da geniş şekilde yer alan olayda yaklaşık bin dönüm sera alanında, 800 dönüm bahçe alanında hasarın olduğu vurgulandı. Söz konusu üzücü olay, bir yandan ekilebilir alanları hasar gören çiftçileri derinden yaraladı. Diğer yandan da 'tarım sigortaları' ve Tarım Sigortaları Havuzu'nun (TARSİM) önemini bir kez daha ortaya koydu. Nitekim, konuyla ilgili bir açıklama yapan Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Ahmet Eşref Fakıbaba, Antalya'daki şiddetli yağış ve fırtınadan zarar görenlerin yaralarının sarılacağını vurguladı. TARSİM konusunda da bir açıklama yapan Fakıbaba, "TARSİM'in kapsamının genişletmek adına için neler yapabiliriz. Bunu değerlendireceğiz" dedi. TARSİM'den alınan bilgilere göre, söz konusu felaketin ardından, 300 civarındaki üreticiye, 1 hafta gibi kısa bir sürede 10 milyon lira tazminat ödemesi yapıldı. Poliçe başvuruları geçen yılın aynı dönemine göre 2 katına çıktığı kaydedildi.

Devletin yaraları sarması sektörü olumsuz etkiliyor mu?

Devlet yetkililerinin son Antalya örneğinde olduğu gibi Türkiye'de herhangi bir bölgede yaşanan doğal afet sonrasında yaraların sarılacağını açıklamalarının sigorta sektörü ve sigorta bilinci üzerindeki etkileri konusunda uzun yıllardır tartışma yaşanıyor. Ancak, bu konuda sektör temsilcileri arasında da tam bir görüş birliği yok. Bazı sektör temsilcileri, söz konusu açıklamaların zorunlu deprem sigortası (DASK) ve tarım sigortalarının gelişimini, olumsuz etkilediği ve 'devlet baba nasıl olsa yardım ediyor' düşüncesiyle bireylerde sigorta bilincini zayıflattığını vurguluyor. Buna karşın bazı sektör yetkilileri de de bir felaket sonrası devletin yaraları sarmasını, Türk toplumunun milli karakteri ve sosyal yardımlaşma ve dayanışma kültürünün bir



Üreticiye ödenen hasar artıyor

Yıl	Ödenen hasar (milyon TL)
2013	410.8
2014	532.2
201	5724.8
2016	840.9
2017	850

Kaynak: TARSİM

parçası olarak görüyor.

Bununla birlikte, devletin, Türkiye'deki tarım sigortalarının gelişimini sistemin en başından itibaren desteklediğini de yadsımamak gerekiyor. Üreticilere sağlanan yüzde 50 oranındaki devlet desteği, yıllar itibarıyla artarak yüzde 67'ye ulaştı. Aynı zamanda üreticilere çeşitli indirim olanakları da sunuluyor. Tarım sigortalarında, çiftçilerin sigorta konusundaki bilinci de giderek artarken, sistemin başlangıcında yüzde 1 seviyelerindeki penetrasyon oranının da yıl sonu itibariyle yüzde 22'ye ulaşması bekleniyor. Ancak, Türkiye'nin, tarım üretiminde Avrupa'da 1'inci, dünyada 7'inci sırada yer aldığı dikkate alındığında söz konusu oranın yine de düşük olduğunu söylemekte yarar var. Bu nedenle, sistem içinde yer alan sigorta şirketleri ile yetkili acentelerin, tarım sigortasının sağlayacağı faydaları, sunulan hizmetleri, teminatları üreticiye doğru ve detaylı olarak anlatılması, üreticilerin mutlak suretle sigorta yaptırmaya teşvik edilmesi, poliçe düzenlenmesinin ardından da hizmetlerin devamının sağlanması büyük önem taşıyor.

Ödenen hasar 1 milyar TL'ye yaklaştı

Biraz da 2006 yılından beri tarım sigortalarında havuz sistemi çiftçilere ne gibi fayda sağladığı konusunda birkaç rakamsal bilgi paylaşırsak, TARSİM'den alınan bilgilere göre, 24 sigorta şirketinin acenteleri vasıtasıyla tarım sigortası poliçesi düzenleniyor. 'Toplam sigorta bedeli', (sigortalanan varlık bedeli) 2013'deki 11.2 milyar TL'den 2016'da 23 milyar TL, 2017 yılı eylül sonu itibariyle de 25 milyar TL seviyeye yükseldi. Toplam prim üretimi (devlet destek payı dahil) ise 2013'te 526.8 milyon iken 2016'da 605 milyon TL olarak gerçekleşti. Prim üretiminin yüzde 75 gibi ağırlıklı kısmını 'bitkisel ürün', oluşturuyor. 2016'da çiftçilere 840.9 milyon TL ödeyen TARSİM'in geçen yıl ödediği hasarda 850 milyon TL tutarında gerçekleşti.

Teminat kapsamı genişliyor

TARSİM'in, üretici kesime sunduğu teminat kapsamı da genişliyor. 1 Haziran 2006'da ilk olarak Bitkisel Ürün Sigortası ve Hayvan Hayat Sigortası'nı başlatan TARSİM, zaman içinde Sera Sigortası, Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası, Kümes Hayvanları Hayat Sigortası, meyvelerde don teminatı, Su Ürünleri Hayat Sigortası, sel ve su baskını teminatı, Bitkisel Ürün Sigortası'nda, meyvelerde çiçeklenme döneminde don riski, Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası, İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası, Ağaç Sigortası, Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda hırsızlık riski gibi uygulamaları başlattı. İsteyen üreticiler tarım sigortaları dışında da kendilerinin ve ailelerinin günlük hayatta karşılaşabilecekleri olası sakatlık, kazalar ile yaşam kaybı risklerine karşı sigorta yaptırabiliyor. İşyerlerinin, konutlarının, tarım alet ve makine gibi her türlü ekonomik varlıklarını da sigorta ile güvence altına alabiliyor.

TARSİM'e göre Antalya'daki felaketten sonra ne yaşandı?



- ▼ Türkiye'de meydana gelen felaketlerin ertesinde çiftçiler sigortanın öneminin farkına vararak, sigortaya karşı daha duyarlı olmaya başladı.
- ▼ Son olarak 13 Kasım'da Antalya'nın batısında meydana gelen dolu, fırtına ve hortum gibi nedenlerden ötürü ekili alanları ve seraları zarar gören sigortalı üreticilerden 500'ün üzerinde hasar ihbarı alındı.
- ▼ Bu ihbarları takiben, 14 Kasım'dan itibaren, ekspertiz işlemlerine başlanarak bir hafta içerisinde seralardaki hasarların tamamı tespit edildi.
- ▼ 300 civarındaki üreticiye, 1 hafta gibi kısa bir sürede 10 milyon lira tazminat ödemesi yapıldı.
- ▼ Söz konusu felaketin ardından, poliçe başvurularının, geçen yılın aynı dönemine göre 2 katına çıktığı görüldü.

Sigortaya her daim ihtiyaç var



BALKAN AKBAŞ
Bereket Sigorta Genel Müdürü

Yardımlaşmanın, katılım sigortacılığın amaçlarından biri olduğunu söyleyen Bereket Sigorta Genel Müdürü Balkan Akbaş şunları söylüyor: "Türk tarihinin ilk dönemlerinden bizim insanımız, yaşam mücadelelerinin temelinde hayvanları beslemek, bakımını sağlamak, obalar ve çadırlar arası ihtiyaç karşılamak sureti ile birbirlerine yardım etmek zorunda kaldı. Bu sosyal yardımlaşma ve dayanışma, içinde bulundukları coğrafya ve yaşam mücadelesi gereği olarak ortaya çıktı ve Türk toplumunun milli karakteri olarak gelişti. Bu yüzden günümüzde de bu karakterimizin örneklerini görüyor her alanda olduğu gibi zorda kalanın umudu olmaya devam ediyoruz. Siyasilerin de çabası bu yardımlaşmanın sağlanması ve dolu, sel gibi felaketlerin ardından insanların yaralarını sarmaya çalışmaktır. Bu durum tarım sigortalarının gelişmesine engel olarak gözükse de sigortaya her daim ihtiyaç duyulacak."

Büyük iklimsel hasarlarda devletin müdahalesi iyi



FRANCIS DESMAZES
Groupama Genel Müdürü

Tarım Sigortaları Havuzu'nun (TARSİM) son derece sağlıklı işlediğini belirten Groupama Genel Müdürü Francis Desmazes, şunları söylüyor: "Tarım sigortaları havuzunun bir kısmını finanse eden devlet de bu konuda oldukça destekleyici. Büyük iklimsel hasarlarda devletin müdahalesinin olması iyi. Çünkü, tarım risklere çok açık bir alan. Bir çiftçi, büyük bir hasarda her şeyini kaybedebilir. Fransa'da da bu tür katastrofik hasarlarda devletin desteği, sigorta sistemin desteği ile birlikte çalışıyor. Devletin desteği ve çiftçilere teminat sunulması çok önemli."

Tavan fiyat uygulamasının etkileri 2018'de silinecek



Trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasıyla sektörün disiplin kazanırken, fiyatlarda da bir miktar gerileme yaşandığını belirten Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, 2018'de de bu sürecin etkilerinin silindiği bir büyüme olacağını düşünüyoruz" diyor.

Zorunlu trafik sigortasında, geçtiğimiz yılın nisan ayında başlayan 'tavan fiyat uygulaması' ile ilgili tartışmalar sürüyor. Bazı sektör temsilcileri uygulamayı yararlı bulurken, bazıları ise söz konusu uygulamanın sektörde trafik branşında zararı artıracağını dile getiriyor. Aralık ayında Hayatımız Sigortalı Dergisi olarak Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı ile bir röportaj gerçekleştirdik. Sektördeki güncel gelişmelerle ilgili sorularımızı yanıtlayan Kırmızı, tavan fiyat uygulamasının sektör üzerindeki etkilerini uzun süremeyeceğini düşünüyor. Söz konusu uygulamanın, 2018'de etkilerinin silineceğini belirten Kırmızı, sektördeki büyümenin hızlanacağını kaydediyor.

Sektör disiplin kazandı

Trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasıyla sektörün disiplin kazanırken, fiyatlarda da bir miktar gerileme yaşandığını belirten Kırmızı, uygulama ile ilgili şu değerlendirmede bulunuyor: "Bu uygulamanın etkileri ile ilgili olarak, sektörde alışma dönemi olarak tanımladığımız kısa bir dönem olarak yaşadık. Uygulamaya bizim gibi hazırlıklı yakalanan şirketler de bu dönemden etkilendi. Bu süreç yıl sonu büyüme beklentisini bir miktar aşağı çekti. Ancak buna rağmen yıl sonunda, büyümenin çift haneli rakamlara ulaşmasını bekliyoruz. 2018'de de bu sürecin etkilerinin silindiği bir büyüme olacağını düşünüyoruz."

Sigorta stratejik öneme sahip

Sektörle ilgili olarak da düşüncelerini açıklayan Kırmızı, sektörün 2017 yılında biraz yavaşlamış olsa da, son 10 yılda sergilenen büyüme performansına bakıldığında Türkiye ekonomisi için stratejik öneme sahip sektörlerden biri olarak ön plana çıktığını vurguluyor. Kırmızı, "Sadece büyüme performansıyla değil, yeni yönetmelik ve düzenlemelerle de daha çok işlerlik kazanan sektörümüz, ülkemiz için ciddi bir potansiyele sahip bulunuyor" diyor.

Doğa Sigorta A.Ş. olarak da sektöre adım attıkları günden bu yana istikrarlı bir büyüme performansı sergilediklerinin altını çizen Kırmızı, "Büyümedeki istikrarımızı bu sene de sürdürerek sektörde 9'uncu sıraya yükselmeyi başardık. Hayat dışı branşlarda öne çıkan bir şirket olarak büyümede istikrara verdiğimiz önem doğrultusunda, 2018'de de aynı stratejiyle yolumuza devam edeceğiz" diyor. Son yıllarda sektörün hızlı bir şekilde büyüdüğünü belirten Kırmızı,"Sigorta sektöründe içerisinde bulunduğumuz yıla ilişkin değerlendirmede bulunmak için sektörün son 10 yılda sergilediği büyüme performansına bakmak gerekiyor. Bu tablo, sektörün çok hızlı büyüdüğüne işaret ediyor. Sergilediğimiz bu başarılı performansla birlikte, hızla gelişen ekonomimize en büyük katma değeri de sağlayan sektörlerden biri olmayı başardık. Sektörümüz Türkiye için stratejik sektörlerden biri haline dönüştü."

Katılım sigortacılığı enstrümanları sektörün gelişimini hızlandıracak

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Türkiye'de katılım sigortacılığını da sektörü olumlu etkileyeceği görüşünde. 2017 yılında yürürlüğe giren "Katılım Sigortacılığına İlişkin Çalışma Usul ve Esaslarını Düzenleyen Yönetmelik' ile katılım sigortacılığının yaygınlaşması ve ekonomiye sağladığı katkıyı artırması açısından çok önemli bir adım atıldığını, "Bu gibi gelişmelerin, 2018 yılında sigorta sektörüne yeni enstrümanlar kazandırarak, sektörün gelişimini hızlandıracağına inanıyoruz" diyor.

Sektörün gelişmesi için yeni insan kaynağına ihtiyaç var



Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen

Sigorta öğrencilerine yönelik sosyal sorumluluk projesine hız veren Quick Sigorta, son etkinliğini Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi'nde gerçekleştirdi. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, sektörün gelişmesi için yeni yetişen insan kaynağına ihtiyaç olduğunu söyledi.

Quick Sigorta, sigorta öğrencilerine yönelik sosyal sorumluluk projelerine hız verdi. Şirketin, üniversite ve yüksek okullarda eğitim gören gençlere yönelik Sivas-Zara Cumhuriyet Üniversitesi Zara Veysel Dursun Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu'nda başlattığı, "Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest" adlı sosyal sorumluluk projesinin, ikinci etkinliği Başkent Üniversitesi'nde 12 Aralık'ta gerçekleşti. İhsan Doğramacı Konferans Salonu'nda yapılan panel sonrası Quick Sigorta yazılımı, öğrencilere tanıtılıp kullanımlarına açıldı. Şirket, Başkent'in ardından sırasıyla, 2018 yılı başında Gaziantep ve Erzurum'da etkinlikler düzenleyecek. Quick Sigorta'nın Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü ile organize ettiği ve Quick Sigorta Yönetim Kurulu Danışmanı Ahmet Yaşar ile Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay'ın da katıldığı etkinlikte konuşan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, Türkiye'de sigortacılık sektörünün çok gelişmediğine dikkat çekerek, sektörün gelişebilmesi için yeni yetişen insan kaynağına ihtiyaç olduğunu söyledi.

Sigorta şirketleri de banka kurmalı

Türkiye'de sigorta sektörünün önemine dikkat çeken Uluçeçen, "Türkiye'de bankaların sigorta şirketleri var, aslında sigorta şirketlerinin de bankası olması gerekiyor. Çünkü, elimizde fon var. Ciddi anlamda fon topluyoruz ve bunu bankalara veriyoruz. Bizim banka kurmamız lazım ve bankalar aracılığıyla da fonlarımızı değerlendirmemiz lazım" dedi.

Yarışma da düzenlenecek

Quick Sigorta'nın, 'Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest' adlı sosyal sorumluluk projesi kapsamında sigortacılık üzerine seminerler veriliyor. Teknoloji, girişimcilik ve 'insurtech' kavramının önemi anlatılıyor. Öğrencilere açılan sistem, onların mevcut sigortacılık uygulamalarını, tarifeleri ve klozları da görmelerini sağlıyor. Diğer illerdeki üniversiteler ile devam edecek olan etkinlik ve yatırımların, 2018 yılı etabı tamamlandığında öğrencilere farklı dallarda katılabilecekleri bir sigortacılık yarışması da düzenlenecek. Bu yarışma çerçevesinde öğrencilere Quick Sigorta'da işe başlama, burs ve farklı ödüller sunulacak.



Sektör olarak STK'ları desteklemeliyiz

Quick Sigorta, Genç Sigortacılar Derneği (GESİD) tarafından 13 Aralık Çarşamba akşamı, düzenlenen panele de sponsor oldu. Ankara HiltonSA Otel'de düzenlenen ve canlı yayınlanan "Dijitalleşme-Sosyal Medya Acenteler-Sigortacılık; Nereye Gitmeliyiz?" konulu panelde, sigorta sektöründeki dijitalleşme ve sosyal medya konuları ele alındı. Panelde bir konuşma yapan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, GESİD'in her zaman yanında olacaklarını belirterek, Uluçeçen, "Ayrıca, sivil toplum kuruluşlarını destekleyerek, sigorta sektörünü daha üst noktalara getirmemiz gerekiyor" dedi. Moderatörlüğünü, Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay'ın yaptığı Panele, Uluçeçen dışında konuşmacı olarak GESİD Ankara Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yaşar, Sosyal Medya Uzmanı Emre Tuncer, Başkent Üniversitesi'nden Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu ve BASİAD Başkanı Hacı Ali Yücel katıldı. "

Türkiye pazarına inanıyoruz daha da kalmak istiyoruz

Türkiye pazarına inandıklarını ve ülkemizde büyümeye devam edeceklerinin vurgulayan Axa Group Uluslararası & Yeni Pazarlar CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Benoît Claveranne, "Türkiye'de 125 yıldır varız; daha da kalmak istiyoruz" dedi.

Dünyanın en büyük sigorta gruplarından olan, Türkiye'de de hayat dışı ve hayat/emeklilik branşlarında faaliyet gösteren Axa, yeniden yapılanma sürecine girdi. Söz konusu süreçte, Türkiye'ye de büyük önem veren Axa, ülkemizde büyümeye ve yatırımlarına devam edecek. Geçen ay, Axa Group Uluslararası&Yeni Pazarlar CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Benoît Claveranne, Türkiye'de basın mensupları ile bir araya geldi. Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune ve Axa Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek'in de katıldığı toplantıda Axa'nın Türkiye'deki stratejilerine yönelik önemli açıklamalarda bulunuldu. Toplantıda, 'Türkiye pazarına inanıyoruz' diyen Benoît Claveranne, müşterilerin Axa'nın devamlı odağında olacağını vurguladı.

Axa yeniden yapılanıyor

Axa olarak önceliklerinin hep müşteri olduğunu ve Axa'nın müşterisini her zaman dinlediğini söyleyen Claveranne, "Onları en orta noktaya koyarız. Onlardan aldığımız geri dönüşe göre yeni stratejiler oluştururuz. Sigorta şirketleri sigortalılara en iyi hizmeti taahhüt ettiğine göre bu sözlerini yerine getirmelidir. Biz her zaman stratejilerimizi müşterilerimizin isteklerine göre belirleriz" dedi. Claveranne'ın verdiği bilgilere göre, yeni yapılanma süreci içerisinde Axa, ülke yatırımlarını gruplandırdı. Axa'nın gelir ve prim üretiminin yüzde 80'ini oluşturan başta Fransa ve ABD'nin içerisinde olduğu 10 ülke, farklı bir gruba alındı. Diğer ülkeler ise 'gelişen yeni pazarlar' grubunda toplandı. Bunu yaparken gözettikleri şeyin sadece büyüklük olduğunu belirten Claveranne, "Bunu yaptığımızda da o pazarı tanıyan yöneticilerin koordinasyonunda her türlü desteği vererek daha yakın ilişkiler içerisinde olmayı amaçladık" dedi. Türkiye'de 125 yıldır varız; daha da kalmak istiyoruz" diyen Claveranne, 'gelişen yeni pazarlar' içinde Türkiye'ye de büyük önem verdiklerini kaydetti.

Satın almaları takip edeceğiz

Türkiye'de öncelikle organik bir büyümeyi hedeflediklerini bununla birlikte fırsatlara da kapalı olmadıklarını ifade eden Claveranne, "Bize değer katacak, bizimle frekansı tutacak ve fiyatı uygun olacak tüm birleşmelere ve satın almaları takip edeceğiz" diye konuştu. Türkiye'de Yargıtay'ın 'kusurlu sürücülerle' ilgili son kararını, piyasanın düzene girmesi, şirketlere öngörü olanağı sağlayabilmesi için olumlu bir sinyal olarak algıladıklarının altını çizen Claveranne, "Dünyada da olduğu gibi Türkiye'de de bu piyasanın düzenlemeye tabi olması gerekiyor" dedi.

Axa, Türkiye'ye 800 milyon euro yatırım yaptı

Türkiye'ye bugüne kadar 800 milyon euro yatırım yaptıklarını belirten Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, "Axa Group, Türkiye'ye desteğini artıracak. Bu doğrultu da Axa Türkiye pekala Axa Group içerisinde büyüme lideri olacak potansiyele sahip" dedi. Önümüzdeki süreçte, acentelerin de Axa için hep ön planda olduğunu belirten Axa Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ise şunları söyledi: "Bu süreçte 200 acentemize pilot uygulama içerisine aldık. Çok iyi sonuçlar elde ettik. 200'den sonra 1000, daha sonra da tüm acentelerimizi dijital teknolojimizin içerisine dahil edeceğiz. Acenteler ana dağıtım kanalımız olmayı sürdürecek."



Basın toplantısında, (soldan sağa), Özer Şimşek, Guillaume Lejeune ve Benoît Claveranne bir arada.

MURAT GEYLANİ AKTAŞ
muratgaktas@finnet.gen.tr



Gayrimenkul piyasasının sermaye piyasalarına yansıması

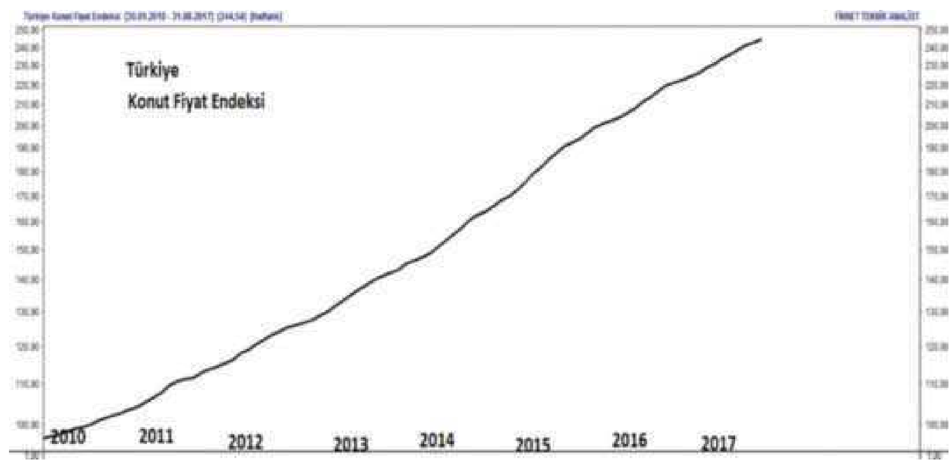
Merkez Bankası tarafından Türkiye'deki konut fiyatlarının gelişimini ve değişimleri takip etmeye yarayan 'Konut Fiyat Endeksi', 2010 yılından beri açıklanıyor. Ocak 2010'da 97 seviyelerinde olan endeks, Ağustos 2017 fiyatlarıyla 245 seviyelerine ulaşmış. Bu, Ocak 2017'ye göre yüzde 152 artış demek. Bu artış yaklaşık 8 yılda meydana geldiğine göre yıllık basit artış yaklaşık yüzde 20 seviyelerine denk gelir. Faizlerin bu dönemde ortalaması yüzde 10'lardaydı. Demek ki Türkiye'de konut yatırımları kabaca yıllık bazda faizlerin 2 katına yakın bir getiri elde etme olanağı vermiş, yatırımcısına. Gerek konutların yenilenmesi, gerekse de yatırım amacıyla oluşan konut talebi, fiyatların yukarı doğru hareket etmesine neden olmuş.

Bu talebin sermaye piyasalarına yansımasını görebilmek için BİST Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları Endeksi'ne bakalım. Bu endeks 2000 yılından beri hesaplanıyor. Endekste 28 adet gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketi yer alıyor. Endeks, Ocak 2010'da 30 seviyelerinde imiş. Ağustos 2017'de 46 seviyesine ulaşmış. Bu dönemdeki getiri yaklaşık yüzde 50 olmuş. Bu da faiz getirisi ile kıyaslandığında yıllık yaklaşık yüzde 8'lik bir getiriyi ifade ediyor ki, aynı dönemin basit faizi yüzde 10'lar seviyesindeydi. Yani Borsa İstanbul'da işlem gören gayrimenkul yatırım ortaklıkları, Türkiye Konut Fiyat Endeksi'ndeki yükselişi yakalayamamış. Türkiye'de 2010-2017 (Ağustos) arasında genel olarak konut fiyatları, yıllık ortalama yüzde 20'lerde getiri sağlarken gayrimenkul yatırım ortaklıklarının getirisi ortalama olarak yüzde 8'lerde kalmış.

Peki, Türkiye'de konut fiyat endeksinde bu kadar güçlü bir artış eğilimi var iken, bu neden borsada oluşan fiyatlara yansımamış?

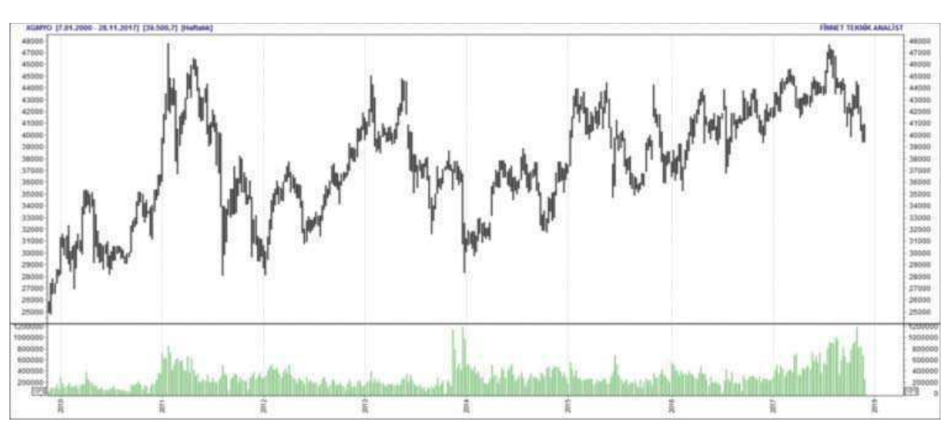
Türkiye Konut Fiyat Endeksi, Türkiye'de yapılan bütün gayrimenkullerin satış fiyatlarını baz alıyor. Bunların içerisinde proje bazlı olanlar da, müteahhitlerin yaptığı tekil projeler de, ikinci el satışlar da yer alıyor. BIST Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Endeksi'nde ise büyük konut ve altyapı projeleri yer alıyor. Ayrıca yatırım ortaklıklarının proje bazında çalıştığını ifade etmek gerekli. Yatırım ortaklıkları büyük konut ve altyapı projelerini portföylerine aldıkları için, bu projelerin finansmanda kredi faizleri önemli bir yer tutuyor. Ayrıca satış ve pazarlama giderleri de daha yüksek. Gayrimenkul yatırım ortaklıklarının bütün kayıtları denetime tabi. Bu nedenle vergiden kaçınamıyorlar. Yani gayrimenkul yatırım ortaklıklarının maliyetleri yüksek.

Konut fiyat endeksi 2010-2017



Gayrimenkul yatırım emekleme döneminde

Ayrıca, Türkiye'de gayrimenkul yatırım sektörü henüz emekleme döneminde. Yatırımcılar gayrimenkul projelerine, gayrimenkul yatırım ortaklıklarına yatırım yapmak yerine ihtiyacı olan konutu kendi kaynaklarıyla veya banka kredisiyle satın almayı tercih ediyor. Yani konut talebine ayrılan kaynaklar sermaye piyasalarına yönelmiyor. Bu da piyasada gayrimenkul yatırım ortaklıklarının portföy değerlerinin altında fiyata işlem görmesine neden oluyor.



www.fonbul.com 30/11/2017 BES Fon Reyting Sonuçları

Borçlanma Araçları TR

Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. Borçl. Araç. EYF	★
Anadolu Hayat Emek. Uzun Vadeli Borç.Araç.EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.Esnek.EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç.EYF	★★
NN Hay. Em. Kamu Borç.Araç. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Brç.Ar. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Std. EYF	★
Vakıf Emeklilik Stand. EYF	★★★
Groupama Em. Borç. Ar. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Kamu Brç. Ar. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Uz. Vadeli Borçlanma Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Emek. Uzun Vadeli Borç.Araç. Grup EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Grup Glr Am. Esnek EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Muh. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Borçlanma Araçları Grup EYF	★★★
Anadolu Hayat Emek. HSBC Portf. Borç.Ara. EYF	★
Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Ara. Grup EYF	★★★
NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★
Garanti Em. Hay. Uzun Vadeli Kamu Borç. Araç. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.Kamu Brç.Ar.Std.EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. Grup EYF	★★★
Vakıf Emeklilik ve Hayat Bir. K.D.B.A Gr. EYF	★★★
Groupama Emek. Brç.Araçl. Gr. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Kam.Br.Ar. Grup EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Brç.Ar.Grp. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★★
Metlife Em. ve Hay. Kamu Borç. Araç. Stnd. EYF	★
MetLife Em. ve Hay. Kamu Bor.Araç. Gr. EYF	★★
Vakıf Emeklilik Kat. Stand. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Standart EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Kamu Borçl.Ar. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Özel Sek.Borç.Araç. EYF	★★★★
Cigna Finans Emeklilik ve Hay. Kamu Brç.Ar. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em.Kamu Borç.Ar. Standart EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. İki. K.B.A. Gr. EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Kamu Borç. Araç. Std.EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Kat. Standart EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Öz. Sek. Borç. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Alter. Katkı EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Katkı EYF	★★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Katkı EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Katkı EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Katkı EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★★
Groupama Em. Katkı EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Katkı EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Katkı EYF	★★★★★
NN Hay. Em. Katkı EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Standart EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Standart EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Standart EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Standart EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Standart EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Standart EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Standard EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Katılım Standart EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. Kat. Katkı EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. A.fi. Denge. Kat. Değ. EYF	★★★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Std EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Katkı EYF	★★★
Allianz Yaşam Ve Emek. Koç H.E.Vak.1.Değ.Gr. EYF	-
Fiba Em. ve Hay. Katı.Katkı EYF	-

Borçlanma Araçları YB

Fon	Reyting
Anadolu Hayat Em. Glr Am.Bir.Kam.Dı.Bor.Ar. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.İki.Kam.Dı.Bor.Ar. EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Dış Brç.Araç. EYF	★★
Allianz Hayat Em. İkinci Kamu Dış Brç.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Bir. Kamu Dış Brç.Ar.EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Bir.Kam.Dış.Brç.Ar.EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★
Groupama Em. Kamu Dış Brç.Ar. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir.Kam.Dış.Borç.Arç. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. Kam. Dış. Bor. Arç. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Dış Borç.Araç. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. İkin.Esnek Grup EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Grup Glr Am.Kar.Brç.Ar.EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Dış Borç. Ar. Grup EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uz. Vad. Kamu Dış Borç.Ar. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. 2.K.D.B.Ar. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Kamu Dış Borç.Araç. Gr. EYF	★★
Groupama Em. Kamu Dış Borç.Ar. Gr. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Kamu Dış.Borç. Araç. EYF	★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Kam.Dış.Bor. Ar. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. Kamu Dış Borç.Araç. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Kamu Dış Borç. Araç.EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Kamu Dış Borçl. Araç. EYF	★★★

Emtia

Fon	Reyting
Anadolu Hayat Em. Altın EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Altın EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Altın EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Altın EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Altın EYF	★★★★
Groupama Em. Altın EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Altın EYF	★
Vakıf Emek. ve Hay. Altın Kat. EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Altın Kat. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★
Katılım Em. ve Hay. Altın Kat. EYF	★★★
Halk Hay. Ve Emek. Altın Katılım EYF	-
NN Hayat Ve Emek. Altın EYF	-

Esnek

Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Birinci Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Büy. Am.Esnek EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Büyü. Ama. İki. Es. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Esnek EYF	★★
Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Değ. EYF	-
Allianz Hayat Em. Karma EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★★
NN Hayat ve Emek. Değişken EYF	★★★★
NN Hay. Em. Karma EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Deng. Değ. EYF	★★
Vakıf Emek. Tem. Değ. EYF	-
Vakıf Emeklilik Bir. Değ. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Karma EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★★
Groupama Em. Deng. Değ. EYF	★★★
Bnp Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	-
AvivaSA Em. ve Hay. Karma EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Agr. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Deng. Değ. Grup EYF	★★★★
NN Hay. Em. Dengeli Değişken EYF	★★
Garanti Em. Hay. Temkinli Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken Gr. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Değ. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Groupama Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. Dinamik Değişken EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★
Cigna Finans Em.ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Değ. EYF	★
Garanti Em. Hay. Kat. Din. Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Deng. Değ. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Deng. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Kat. Din. Değ. Grup EYF	★
Anadolu Hayat Em. Kat. Std. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Std.EYF	★
Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma Grup EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Kat. Dengeli Değ. EYF	★
Ziraat Hayat ve Em. Değ.EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Atak Değ. Grup EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. Grup EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Dinamik Esnek EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. Gr. EYF	★★
Axa Hayat ve Emek. Değ. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay.Katılım Değişken Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Dengeli Değişken EYF	★
Bereket Em. ve Hay. Büyüme Katılım Değ. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Kat. Değ. Gr. EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Muh. Kat. Değ. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Dinamik Değişken EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İkinci Değişken EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Değ. Grup EYF	★★★★
Groupama Em. Standard EYF	★
Halk Hayat ve Em. Katılım Din. Değ. EYF	★★
Axa Hayat ve Emek. Kat. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Değ. Grup EYF	★★
Allianz Yaşam ve Emek. Unil. Deng. Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Din. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Emek. 2035 Hedef Fon Sepeti EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Deng. Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Değişken EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Agr. Kat. Değ. (Döviz) EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 3 Değişken Grup EYF	★★★★
Vakıf Em. Pera 2 Grup Değişken EYF	★★★
Vakif Em. Pera 1 Grup Değişken EYF	★★★
NN Hay.ve Em. Qinvest Port. Temk. Değ. EYF	-
NN Hay. ve Em. Agresif Değ. EYF	-

Hisse

Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Büy. Am.Hisse EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Allianz Hayat ve Em. A.Ş. His. Sen. EYF	★★★★★
NN Hay. Em. Hisse Senedi EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Hisse Sen. EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. İkinci Esnek EYF	★★★★
Vakıf Emek. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★
Groupama Em. Hisse Sen. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Hisse Sen. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Grup Büy. Am.Hisse EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. Grup EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Büy.Am.His.Sen.Beyaz EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. İş Bankası İştirak Endeksi EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Tem. Ödeyen Şir. Hisse Sen. EYF	★★★
Groupama Em. Hisse Sen. Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Hisse Sen. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Büy.Am.Yük.Ülk.Es. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Hisse Sen.EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi Grup EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Hisse Sen. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç İştirak Endeksi EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. BIST Temettü Endeksi EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Kat. His. Sen. EYF	★
Halk Hayat ve Em. Hisse Senedi EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Bric Ülkeleri Yab. Değ. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Hisse Sen. EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Hisse Senedi EYF	★

Para Piyasası

Fon	Reyting
Avivasa Em. Ve Hay. Birinci Para Piy. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Par.P.Lik. Es. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Emanet Para Piy. EYF	★
NN Hay. Em. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Para Piy. EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Emanet Para Piy. EYF	★
Groupama Emek. Para Piyasası EYF	★★★★
Avivasa Em. Ve Hay. İkinci Para Piyasası EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Emanet Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası Gr. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Para Piyasası EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Emanet Para Piyasası EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★

* Hesaplama ayında yeni arz edilen fonlar, son hesaplama tarihi itibarıyla, reyting hesaplaması için yeterli veriye sahip olmayan genç fonlar ile hesaplama ayında kapanan / devrolunan fonlar için hesaplama yapılmamaktadır. Ayrıca, fon türü değişen fonların önceki aylara ait reyting verileri tabloda gösterilmemektedir.



Abraaj Group'dan, seyahat acentesine yatırım

Büyüyen pazarlarda faaliyet gösteren bir özel sermaye şirketi olan Abraaj Group, Türkiye'nin online seyahat acentelerinden birisi olan Biletal İç ve Dış Ticaret A.Ş.'nin azınlık hissesini Anadolu Girişim Sermayesi Fonu aracılığıyla geçen ay satın aldığını duyurdu. 2006 yılında kurulan Biletall, operasyonlarına internet üzerinden (online) şehirlerarası otobüs biletleri satarak başladı ve hızlı büyümesini sürdürerek Türkiye'nin önde gelen online seyahat acentelerinden ve bilet satış platformlarından birisi oldu. Bugün Şirket, 170'den fazla şehirlerarası otobüs şirketinin, 120'den fazla yerli ve yabancı havayolu ile yurtiçi feribot ve tren biletlerini satıyor. Online ve geleneksel seyahat acentesi satış kanallarının sayesinde Biletall, 2016 ve 2017 yılları arasında bilet satışlarında %42'lik bir artış elde etti.



Sony Xperia XA1 Plus Türkiye'de

Sony, süper orta sınıf akıllı telefonu Xperia XA1 Plus'ı Türkiye'de satışa sundu. Eğlenceyi avcunuzun içine taşıyan Xperia XA1 Plus, 23MP arka kamerası, 5.5 inç Full HD geniş ekranı, tüm gün dayanan pil ömrü, ClearAudio+ Sony Ses Teknolojisi ve Akıllı Amplifikatörü ile bir akıllı telefonda beklenenin ötesine geçiyor. XA1 Plus'ta yer alan Mediatek Helio P20 işlemci ve Smart Cleaner ise en sevdiğiniz filmi izlerken veya oyun oynarken size hızlı ve üstün bir performans sunuyor. Xperia XA1 Plus, Aralık ayı itibari ile 1.999 TL satış fiyatı, Vodafone ve perakende satış noktalarında satışa sunuldu.

2018'de Bulut Bilişim'e olan eğilim artacak



Türkiye'nin en hızlı büyüyen veri merkezi Radore, 2018 yılında bulut bilişime olan eğilimin hem Türkiye'de hem de dünyada artacağını duyurdu. Hem dünya çapında hem de Türkiye'de yapılan araştırmalar, şirketlerin 2018 eğilimlerini ortaya koyuyor. Öngörülere göre, mobil cihazların çalıştıracağı bulut tabanlı uygulamalar daha da artacak ve bağlantı hızı, bant genişliği, gecikme süreleri gibi ölçütler daha da belirleyici olacak. Türkiye'deki 400 KOBİ ile yapılan araştırmada KOBİ'lerin yüzde 71'inin bulut üzerinde herhangi bir çözüm kiralayacağını belirtmesi 2018 yılında da Türkiye'deki eğilimin artmaya devam edeceğini gösteriyor. IDC'nin 2021 öngörülerine göre, bulut bilişim hizmetlerine yapılan harcamalar ve buluta uygun donanım, yazılım ve hizmetlerin toplam hacmi 530 milyar doların üzerine çıkacak.

Dijital itibarı korumanız için 5 neden!



E-Koruma.net Genel Müdür Yardımcısı Esra Topal

Dijital itibar markalar için büyük önem taşıyor. Günümüzde insanlar artık bir kişi veya kurum hakkında bilgi alabilmek için ilk olarak arama motorlarına başvuruyor. Arama motorlarında karşılaşılan en ufak bir olumsuz haber ise algıları doğrudan etkilemeye yetiyor. Dijital dünyadaki olumsuz içerikler anlık tüketici davranışlarını doğrudan etkilerken, uzun vadede marka itibarını ve imajını sarsabiliyor. İnternette kişi, kurum ve markalar hakkında yapılan asılsız, küçük düşürücü haberler hızla yayılarak kişi ve kurumların itibarının zedelenmesine yol açabiliyor. İnternette asılsız haberlerin kaldırılması konusunda faaliyet gösteren E-Koruma.net'in Genel Müdür Yardımcısı Esra Topal dijital itibarı korumak için olmazsa olmaz 5 maddeyi şöyle sıraladı: Gizlilik sözleşmesi imzalayın, arama sonuçlarını kontrol edin, sosyal medya olmazsa olmazınız olsun, şikâyet yönetimi ve alarma oluşturma.



eFinans

Yeni yılda e-İrsaliye dönemi başlıyor

2013 yılında Elektronik Ticaret ve Bilişim Hizmetleri A.Ş., QNB Finansbank ve Cybersoft ortaklığı ile kurulan eFinans, yüksek güvenlikli elektronik uygulamaları sayesinde ihtiyaçları kısa sürede tespit ederek, çözüm odaklı ve memnuniyet temelli hizmet veren bir uygulama. eFinans müşterilerine şimdiye kadar, e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv, İhracat ve Tax-Free e-Fatura uygulamaları ile e-Dönüşüm ürünlerinde yenilikçi çözümler sundu ve bu uygulamalarına şimdi bir yenisini ekliyor: e-İrsaliye. 1 Ocak 2018 itibariyle hayata geçecek bu uygulama kâğıt irsaliyeleri dijital süreçlere taşıyor. e-İrsaliye, veri format ve standardı Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından belirlenen, içerik olarak irsaliyede yer alan tüm bilgileri barındıran, satıcı ve alıcı arasındaki iletişiminin GİB üzerinden gerçekleştirildiği elektronik bir belge olma özelliğini taşıyor. eFinans Bulut uygulaması ise e-İrsaliyelere her an her yerde ulaşım imkânı sağlıyor. Ayrıntılar için www.efinans.com.tr adresini tıklayınız.



TCMB'nin enflasyon mücadelesi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), geçen yıl rekor üstüne rekor kıran döviz kurları ve yükseliş eğilimindeki enflasyonla mücadelesinde birçok politika ve iletişim aracına başvurdu. Merkez Bankası, döviz kurlarındaki yükseliş ve gerek kur geçişkenliği gerekse mali politikaların neden olduğu gevşemenin etkisiyle yükselen enflasyonun yüzde 5 olarak belirlenen yıllık hedeften çok uzaklaşması nedeniyle mücadele alanını genişletti. TCMB, 2017'nin ilk işlem gününde yüzde 8.28 olan ağırlıklı ortalama fonlama maliyetini, yıl boyunca fonlama kompozisyonunda yaptığı değişikliklerle 447 baz puan artırarak yüzde 12.75'e çıkardı. Merkez Bankası, önce faiz koridorunun üst bandını, ardından da geç likidite penceresini (GLP) kullanarak ağırlıklı ortalama fonlama maliyetini yükseltmeyi tercih ederken, yılın son ayında fonlamanın tamamını GLP faizinden yaptı.

Kurumsal değerin yeni ölçütü: Dijitalleşme



Şirketlerin kurumsal değerinin ölçütü artık tuğla ve harç varlıkları, tesis, envanter ve boru hattı anlaşmaları gibi geleneksel araçlara dayanmıyor. Kurumsal değer, işin dijital yolculuğunun seviyesi ve dijitalleşme için gelecek potansiyeli ile ölçülüyor. Page Executive, dijitalleşmenin, hızlı adaptasyon ve daha ayrıntılı analizlere göre şirketin tepki verebildiğini ifade ediyor. Böylece şirkete yeniden yatırım yapabilme olanağı sağlayarak belirli alanlardaki yatırım getirisini (ROI) belirlemesine yardımcı oluyor. Page Executive Danışmanı Deniz Çakırgil Sezen, "Şirketler, kontrol ettikleri işletmelerdeki kilit rolleri değiştirme yetkisine sahip. Dijital dünyaya ayak uydurabilmek için bu değişimi gerçekleştirmeleri gerekiyor" diyor.



Metin Özdemir

Ziraat Katılım'dan 200 milyon TL'lik kira sertifikası

Ziraat Katılım ve iştiraki Ziraat Katılım Varlık Kiralama A.Ş. 200 milyon TL tutarlı kira sertifikası ihracını başarılı bir şekilde gerçekleştirdi. Ziraat Katılım, 9 Kasım 2017 tarihinde gerçekleştirilen bu ihraç ile 104 gün vadeli 200 milyon TL fonlama temin etmiş oldu. Türkiye'nin kamu sermayeli ilk katılım bankası olan Ziraat Katılım'ın, faaliyetine başladığı 29 Mayıs 2015 tarihinden bugüne, Sermaye Piyasası Kurulu'ndan alınan 1,5 milyar TL tutarlı ihraç tavanı kapsamında nitelikli yatırımcılara gerçekleştirdiği kira sertifikası ihracı toplamda 1,15 milyar TL'ye ulaştı. Kira sertifikası ihracına gelen talepten memnun olduklarını belirten Ziraat Katılım Genel Müdürü Metin Özdemir "Ziraat Katılım bugün onuncu kira sertifikası ihracını başarılı bir şekilde gerçekleştirdi. Bundan önceki ihraçlarımızda olduğu gibi bugün gerçekleştirdiğimiz 200 Milyon TL kira sertifikası ihracımıza gelen yüksek talep, Ziraat Katılım'ın güçlü sermaye yapısına, aktif kalitesine ve ülkemiz ekonomisine duyulan güvenin artarak devam ettiğini göstermektedir" diyerek sözlerini tamamladı.



Temsa'dan yerli malı elektrikli otobüs

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından düzenlenen 6. Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası, 9 Aralık Cumartesi günü İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen kapanış programı ile sona erdi. Türkiye'nin önde gelen otomotiv şirketlerinden Temsa tarafından üretilen MD9 electriCITY model elektrikli otobüs, Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı tarafından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a takdim edildi. Tüm yazılımı ve tasarımı Türk mühendisler tarafından geliştirilen araç hakkında yetkililerden detaylı bilgi alan Cumhurbaşkanı Erdoğan, daha sonra Harbiye'deki Kongre Merkezi'nden Beşiktaş'taki Yıldız Sarayı'na kadar otobüsün performansını test etti.



Tesla- Gersan Elektrik işbirliği

Elon Musk'ın kurucu ortağı ve CEO'su olduğu elektrikli araç üreticisi Tesla Motors'un hızlı şarj istasyonlarını Türk şirketi Gersan Elektrik üretecek. Şirketin Satış ve Pazarlama Direktörü Mustafa Serdar Şalcı yeni üretecekleri hızlı şarj istasyonundan bahsederek, "Tesla'nın en önemli özelliği bu şarj hızını ciddi anlamda yüksek güçle yaparak düşürmesi. Şarj hızını düşündüğünüz zaman bu yaklaşık olarak 15 ile 30 dakika arasında aracın yüzde 80'nine varan batarya kapasitesini doldurabilmiş olacak. Biz de zaten bunu hedefleyerek DC şarj sistemlerine geçiş yaptık. Ama ileride bu gücün çok daha fazla 200-300 kilowattlara kadar çıkabileceğini tahmin ediyoruz" dedi.

Volkswagen'in Jetta'sı yolda



Alman otomotiv devi Volkswagen yeni Jetta'yı tanıtmaya hazırlanıyor. Yeni model 14-29 Ocak tarihleri arasında Detroit Otomobil Fuarı'nda tanıtılacak. Sportif hatlar, far yapısı ve stop lambaları bu otomobilin, bir önceki model Arteon'un küçüğü olacağına işaret. Otomobilin iç mekanında ise tamamen dijital bir kokpit bizi karşılayacak. Dijital gösterge paneli ve dokunmatik multimedya ekranı yeni Jetta'nın günümüze ayak uyduracağının hatta VW'nin son teknolojilerine ev sahipliği yapacağının bir göstergesi. Yeni Volkswagen Jetta'nın Türkiye'ye 2018'in ikinci çeyreğinde gelmesi bekleniyor.



Kolejli İşadamları Derneği Başkanı Hakan Çınar

'Üretim yapabilecek potansiyele sahibiz'

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Kasım ayında "Türkiye'nin Otomobili Ortak Girişim Grubu Tanıtım Toplantısı" nda, yerli otomobil üretimi ile ilgili açıklamalarda bulunmuştu. İlk yerli otomobile Türkiye'nin birçok kurumundan sipariş verilmeye başlandı bile. Anadolu, BMC, Kıraça, Turkcell ve Zorlu tarafından yapılacak olan yerli otomobile talep yağıyor. Kolejli İşadamları Derneği Başkanı Hakan Çınar ise yapılan girişimlerin sonuçsuz kalmaması adına çalışmaların hız kesmeden devam etmesi gerektiğinin altını çizdi ve sözlerine şöyle devam etti: "Ülkemizde bu amaç uğruna çalışan çok fazla girişimcimiz bulunmakta. Bu girişimcilerimize destek olunması yolunda ilerlenmeli, devletimiz daha fazla elini taşın altına sokmalıdır. Yerli otomobil demek ülke ekonomimiz için gelişim ve dünya pazarına açılmak demektir. Şu an bir otomobili üretecek her türlü teknolojik donanımıza sahibiz."

Sektör artık katma değerli ürün geliştirmeye odaklanmalı

Sigorta sektörünün gündeminin trafik sigortası ve havuz ekseninden çıkması gerektiğini belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Çetin, inovatif ürünler, siber saldırılar ve iklim değişikliği gibi yeni konular üzerine odaklanması gerektiğini söylüyor.

2017 yılında sigorta sektöründe gündemi en çok belirleyen; trafik sigortasında Nisan ayında getirilen tavan fiyatı uygulaması ve temmuz ayındaki "Riskli Sigortalılar Havuzu" sistemi oldu. Aradan 8 ay geçmesine rağmen tartışmaların ardı arkası kesilmedi. Anlaşılan bu konu, daha çok su kaldıracağa benziyor. Hayat dışı sektörün en önemli oyuncularından Güneş Sigorta'nın, Genel Müdürü Serhat Çetin, trafik sigortasına sıkışan gündem nedeniyle sektör olarak imaj kaybı yaşandığını vurguluyor. Sigorta sektörünün gündeminin trafik sigortası ve havuz ekseninden çıkarak, geleceğe, yeni risklere ve tüketicilere katma değerli ürünler sunmaya odaklanması gerektiğini belirten Çetin, "Siber saldırıların, iklim değişikliğinin ortaya çıkardığı ve çıkaracağı riskleri düşünmeli ve ona göre planlama yapmalıyız" diyor.

Trafik sigortasından zarar ettik

Nisan ayı itibariyle uygulanmaya başlanan tavan fiyatı uygulaması ve akabinde temmuz ayında yürürlüğe giren havuz sistemiyle ilgili çarpıcı tespitlerde bulunan Çetin, "Trafik sigortası konuşmaktan hem kendi adıma, hem de sektörümüz adına yoruldum. Sektör olarak çok zarar ettik. Havuz sistemi en iyi çözüm değil, ama bir çözüm. Serbest piyasa mantığı içerisinde tavan fiyat tabii ki kabul edilemez. Havuz içerisinde kademeli bir şekilde doğru noktaya gelebiliriz. Havuzun düzeltilerek, geliştirilerek, sektör ve Hazine'nin işbirliği içerisinde doğru rakamları uygulayarak devam etmesini tercih ediyorum. Havuz sistemi çözüm yolunda önemli bir adım" diyor.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) trafik sigortasında önemli bir sorun olan yargıyla ortak dil bulmakta önemli adımlar attığını dile getiren Çetin, şunları söylüyor: "Trafik sigortası yaptırılması zorunlu olduğu kadar sigorta şirketleri için de kesilmesi zorunlu bir poliçedir. Tavan fiyat uygulamasında sektörümüz kısa bir süre de olsa kötü bir sınav verdi. Güneş Sigorta olarak tavan fiyat kararında matematiksel zararı bilsek de poliçe kesmeye devam ettik. Bu duyarlılığı bizimle birlikte birkaç firma daha gösterdi."

Dijitalleşme sürdürülebilir olmalı

Güneş Sigorta olarak, sigorta sektörünün gündeminde olan 'dijitalleşme' ile ilgili gerekli yatırımları yaptıklarını belirten Çetin, "Fiyat odaklı bir ilişki için değil, müşteriyi daha iyi anlamak ve sürdürebilir bir ilişki için dijital dünyanın olanaklarından yararlanılmalı. Dijitalleşme kaçınılmaz, ama dijital kanalla acente kanalı birbirine karşıt değil. Acentelerin dijitalleştiği bir dünya öngörüyorum" diyor.



Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Çetin

Sağlık ve eğitim sigortalarında gelişim olacak

Toplumun gelir düzeyi artıkça sigortalanma oranının artacağını kaydeden Çetin, KOBİ ve bireylerin sigorta penetrasyonunda eksikler olduğunu ama bu alanda sektörün önünün de çok açık olduğunu ifade ediyor. Sağlık sigortacılığında önemli adımlar atıldığını ve tamamlayıcı sağlık sigortaları'nda da önemli bir açılım olduğunu vurgulayan Çetin, bu durumun sigortalı sayısının artmasına da etki ettiğini belirtiyor. Geçen 15 yılda çıkartılan yeni yasalar ve tüketici bilincindeki gelişmelerle mesleki sorumluluk sigortalarına olan talebin de arttığını vurgulayan Çetin, "Önümüzdeki dönemde eğitim ve işsizlik sigortalarında gelişmeler olacak. Sigortaya sadece aracımızın koruması için değil, değer verdiğimiz her şey evimiz, işimiz, sağlığımız, sevdiklerimiz için de ihtiyaç duyacağız" diyor.

'Pazardan çıkmak isteseydik yaptığımızın tam aksini yapardık'



Bir iki göstergeye bakarak Groupama ile ilgili yorumların yapıldığını belirten Groupama Genel Müdürü Francis Desmazes, "Groupama pazardan çıkmaya karar verse, son 2-3 yılda yaptıklarının tam aksini yapardı" diyor. Türkiye'ye inandıklarını belirten Desmazes, sektörde yatırımlarının süreceğini vurguluyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar: Ahmet Korkmaz

Türk sigorta sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli sigorta şirketleri arasında hakkında belki de en fazla spekülasyon yapılan şirketlerden biri 'Groupama.' 2006 yılında Başak Sigorta ve Başak Emeklilik'i satın alarak Türk sigorta sektörüne iddialı bir giriş yapan Groupama ile ilgili yakın geçmişte pek çok söylenti ve haber çıktı. Groupama'da, 9 ay önce bir kan değişimi yaşandı. Ramazan Ülger'in ayrılmasıyla, Genel Müdürlük görevine Francis Desmazes getirildi. 7 farklı ülkede görev yapan, 35 yıldır sigorta sektöründe engin deneyim sahibi olan Desmazes ile Hayatımız Sigortalı Dergisi olarak geçen ay bir araya geldik. Şirketin Maslak'taki Genel Müdürlük binasında gerçekleştirdiğimiz röportajda Groupama ve sektörle ilgili olarak merak ettiğimiz her şeyi kendisine sorduk. Sorduğumuz sorulara gerçekçi ve objektif yanıtlar veren Desmazes'in, özeleştirel ve demokratik tavrından etkilendiğimi söylemeliyim. İlk röportajını, dergimize vermiş olmasından dolayı da ayrıca memnuniyet duyduk. Desmazes, öncelikle Groupama'nın sektörden çıkacağına yönelik söylentilerin asılsız olduğunu söylüyor. Bir iki göstergeye bakarak bir takım yorumların yapıldığını belirten Desmazes, "Groupama pazardan çıkmaya karar verse, son 2-3 yılda yaptıklarının tam aksini yapardı" diyor. Türkiye pazarına inandıklarını belirten Desmazes, Groupama'nın çok önemli projelere başladığını ve sektörde yatırımlarının süreceğini vurguluyor.

Kârlılık için risk kabulünde kısıtlayıcı olduk

Groupama'nın pazardan çıkma gibi bir düşüncesinin kesinlikle olmadığını belirten Desmazes, şunları söylüyor: "Yaptığım ziyaretlerde bazı acenteler 'Groupama, Türkiye'den çıkacak mı? sorusunu soruyor. Bir iki göstergeye bakarak, Groupama'nın artık Türkiye'ye yatırım yapmayacağına yönelik kanıya varıyorlar. Hatta, tamamen Türkiye'den çıkacağına yönelik düşünceye kapılabiliyorlar. Ben de onlara 1 saniye düşünün diyorum: Groupama, pazardan çıkmaya karar verse, üretim artırılırdı; ciro şişirilirdi. 1 milyar TL cirosu olan bir şirket, 500 milyon TL cirosu olan bir şirkete kıyasla daha pahalıya satılacaktır. Ancak, tam tersi şirket geçmiş yıllarda portföyünü küçülttü. Daha güvenli bir portföy edinmek adına endüstriyel ve

ticari riskler için kısıtlayıcı bir risk kabul politikası uygulamaya başladı. Önümüzdeki dönemde gelişmek için daha iyi koşullar bizi bekliyor." Son 3-4 yılda Groupama'nın bilinçli olarak kârlı portföylere odaklandığını ve bunun da iki nedeni olduğunu ifade eden Desmazes, "Birincisi, kendi istediği için yani strateji gereği bu odaklanma yaşandı; ikincisi, piyasa dinamiklerinin de etkisiyle bu şekilde gelişti" diyor.

Desmazes'in verdiği bilgilere göre, Groupama sektörde daha üst sıralarda yer almak için de düğmeye basmış; 2020 yılına kadar sürecek bir stratejiyi hayata geçirmeye başlamış. (Desmezes, söz konusu stratejinin, kendisinden önceki yönetim tarafından başlatıldığına özellikle dikkat çekiyor) Öncelikle, IT dönüşümüne başlayan şirket, Temmuz 2018'de çok daha efektif çalışan bir IT altyapısına sahip olmayı hedefliyor. Şirket, önümüzdeki dönemde kasko başta olmak üzere, sağlık, konut, ferdi kaza branşlarında dengeli bir şekilde büyümeyi, söz konusu branşlarda da pazarda en iyi şirketler arasında olmayı planlıyor.

Satın alma şimdilik gündemde yok

Groupama, sektörde hedeflerine ulaşmak için 'organik' büyümeye öncelik verecek. İnorganik, yani şirket satın alma ve birleşme yoluyla büyümenin şu anda gündemde olmadığını belirten Desmazes, bu konuda kapıyı da kapatmıyor; 2019'da şirket satın alma konusunda pazarda birtakım fırsatların oluşabileceğini, bunları da değerlendirebileceklerini söylüyor. Tarım Kredi Kooperatifleri (TKK) ile ilişkinin biteceğini hatırlatan Desmazes, "Söz konusu ilişkinin sona ermesiyle hayat branşındaki üretim kayıplarının telafi edilebilmesi konusunda çalışmalar yapıyoruz. Şirket satın alma, belki bu konuda yarar sağlayabilir" diyor.

Trafik sigortasında bu yılın nisan ayında başlayan 'tavan fiyat' uygulamasının sigorta şirketleri üzerindeki asıl etkisinin, 2018 ve 2019 yıllarında görüleceğini belirten Desmazes, "Tavan fiyat uygulaması şirketlerin finansal yapıları üzerinde etkili olacak. Şirketler, oluşan zararla birlikte gruplarından sermaye artırımı talep edebilecek. Sermaye artırımını gerçekleştiremeyen şirketlerin satışa çıkarılacağını düşünüyorum" diye konuşuyor.

Acentelerle ilişkiler gelişecek

Desmazes, yeni dönemde Groupama'nın en büyük dağıtım kanalı acentelerle ilişkilere de büyük önem veriyor. Acentelerin desteğine ihtiyaç duyduklarını ve onların eleştirilerine de açık olduklarını dile getiren Desmazes, 2018'de özellikle 'kurumsal işler' konusunda acenteleri eğiteceklerini vurguluyor ve sözlerini şöyle sürdürüyor: "Göreve başladığımdan bu yana, 400'e yakın acentemizle bir araya geldim. Türkiye'nin neredeyse her bölgesindeki iş ortaklarımızı ziyaret ederek hem onların değerli geri bildirimlerini dinleme şansına sahip oldum, hem de sahanın nabzını daha yakından hissettim. Acentelerimiz bizim için gerçekten çok değerli ve Groupama ile aralarında olan bağ beni çok etkiledi. Bundan sonraki süreçte de acentelerimiz ve iş ortaklarımızla sürekli yakın ilişkiler içerisinde olarak yolumuza güçlü ve emin adımlarla devam edeceğiz."



İnovasyona büyük önem veriyoruz

Desmazes'ten aldığımız bilgilere göre, kasko sigortalarında iddialı olan Groupama, yaklaşık 1 yıldır piyasada olan 'Kaskopilot' uygulaması ile sektörde fark yaratıyor. Sürücülerin sürüş performansını değerlendiren ve iyi sürücüye e-para kazandıran uygulamanın sürücüleri iyi sürmeye teşvik etme konusunda son derece başarılı olduğunu belirten Desmazes, uygulamayı indiren sigortalıların hasar/prim oranının ortalamadan 8 puan daha düşük olduğunu da ekliyor. Şirket, yakın zamanda sağlık alanında bir uygulama daha lanse edecek. Hem Groupama sağlık müşterilerine hem de tüm tüketicilere hitap edecek olan uygulamada poliçe detaylarından, anlaşmalı kurum bilgilerine, 7/24 online doktor hizmetinden adımsayara kadar pek çok farklı avantaj bulunuyor. İnovasyonun şirket değerlerinden biri olduğunu vurgulayan Desmazes, ayrıca çalışan memnuniyetinin de kendileri için çok değerli olduğunu ve bir senedir devam etmekte olan farklı projelerle şirket kültürü, liderlik, yetkinlik gibi konulara odaklandıklarını da belirtiyor.

Lokantacı müşterileri bıraktı benim için tercüman buldu

İstanbul'u sevdiğini ve sık sık yürüyüşe çıktığını söyleyen Groupama'nın yeni Genel Müdürü Francis Desmazes, Türk insanının sıcaklığı ve konukseverliğini özellikle vurguluyor. Desmazes, geçen günlerde bir lokantada başından geçen bir olayı Hayatımız Sigortalı okurlarıyla paylaştı: "Geçenlerde yürüyüşe çıkmıştım. Bir lokantada oturdum; etrafta masalar ve lezzetli yemekler vardı. 15-20 masaya tek başına hizmet veren bir beyden menü istedim. Ne istediğimi anlamadı. Birkaç dakika beklememi istedi ve yanımdan ayrıldı. Aradan 2-3 dakika geçtikten sonra biri İngilizce biri Fransızca bilen iki gençle geri döndü. Bu davranışı çok hoşuma gitti. Müşterileri bıraktı, benimle ilgilendi. Dünyanın hiçbir yerinde böyle bir şeyin yaşanması mümkün değil." Desmazes, İstanbul'u sevmekle birlikte trafikten şikayetçi olduğunu da belirtmeden geçmiyor.





Fotoğraflar: Cihan Mutlu

Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu

Vatandaş UniKasko'yu çok tuttu, yenileme oranı yüzde 75'i buldu

2018'de kâr odaklı çalışacaklarını belirten Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, yeni yılda da UniKasko'ya yatırımlarının artacağını vurguluyor. Tabakoğlu, "Müşteri memnuniyeti çok yüksek diğer şirketlerde yenileme yüzde 60'lardayken UniKasko'da bu oran yüzde 75'leri buluyor" diyor.

Hollanda'lı Kibele B.V.'nin, 2014 yılında Aviva Sigorta hisselerini devralmasından sonra, 2015'te hayat dışı sektörde Unico Sigorta unvanıyla yoluna devam eden şirket, sektörde hayli iddialı. Sigortalılar tarafından çok tutulan UniKasko ürünü ile dikkatleri çeken Unico Sigorta sektörde yeni hamlelere hazırlanıyor. Biz de Hayatımız Sigortalı Dergisi olarak Unico Sigorta'nın Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu ile geçen ay bir araya geldik. Şirketin Kadıköy-Nida Kule'deki Genel Müdürlük binasında Tabakoğlu ile 2018 yılındaki hedefleri ve sektörle ilgili sohbet ettik. 2018 yılında da hedeflerinin kâr odaklı büyümek olduğunu ifade eden Tabakoğlu, önceliklerinin UniKasko başta olmak üzere kasko ve yangın sigortasında yatırımları arttırmak olduğunu söylüyor. UniKasko'nun sigortalılar tarafından çok beğenildiğini ifade eden Tabakoğlu, "Müşteri memnuniyeti çok yüksek diğer şirketlerde yenileme yüzde 60'lardayken UniKasko'da bu oran yüzde 75'leri buluyor. Bu bizim için önemli. Müşteri memnuniyeti Unico Sigorta'nın önceliklerinin en başında yer alıyor" diyor.

UniKasko kahraman ürünümüz

Financial Innovation Awards (FIA) ödüllerinde, en yenilikçi ürün kategorisinde finalist olan UniKasko'nun, şirketin kahraman ürünü olduğunu ifade eden Tabakoğlu, "Unico Kasko'ya yatırımlarımızı arttırmaya devam ediyoruz" diyor. Sektörün 2017 yılında yüzde 11 büyüdüğünü söyleyen Tabakoğlu," Biz sektörün üzerinde büyüyen bir şirketiz. Başlıca büyümek istediğimiz alan kasko ve yangın sigortası. Belirlediğimiz bir pazar payı yok. Kâr odaklı çalışan bir şirketiz. Bu sene yüzde 50 oranında bir büyüme sağladık. Bunu devam ettirmek istiyoruz. Şirketi devraldığımızda 250 milyon TL olan pirim oranı şuan 500 milyon TL'ye ulaşmış durumda bu bizi küçük ölçekli sigorta şirketinden orta ölçekli bir sigorta şirketi olmaya taşıyor. Bizim derdimiz ilk 10 şirketten biri olmak" diyor.

2018'i KOBİ yılı ilan ettik

2018 yılını küçük ve orta büyüklükteki şirketler (KOBİ) yılı ilan ettiklerini ifade eden Cenk Tabakoğlu, KOBİ'lere sosyal medyada ve dijitalde KOBİ'lere nasıl ulaşacaklarını araştırırken pazar araştırması yapmak için 2018 yılı içerisinde ciddi bütçe ayırdıklarını belirtiyor. Buna ek olarak yaşanan en büyük sorunun iletişim olduğunu söylüyor. Sektörde son yılların moda terimi 'dijitalleşme ile ilgili olarak görüşlerini açıklayan Tabakoğlu, "Biz kendimizi dijitalleştirdiğimiz zaman dijitalleşmiş olacağız, ancak henüz o noktada değiliz" diyor. diyen Bu konuda diğer şirketlere oranla daha avantajlı hissettiklerini belirten Tabakoğlu, şunları

Hata yapmaktan korkmuyoruz

Genç ve tecrübeli bir ekip olduklarını, çalışırken de eğlenebildiklerini belirten Tabakoğlu, şu değerlendirmelerde bulunuyor: "Bizim için iletişim her açıdan çok önemli. Şirket olarak hata yapmaktan korkmuyoruz. Başarısızlıkta bizim için başarılı olmak kadar önemli. Sürekli yeni şeyler deniyoruz. 2018 yılında da hedefimiz büyümek, kar odaklı çalışıyoruz önceliğimiz kasko ve yangın sigortasında yatırımları arttırmak. Riskleri hesaba katıyoruz. Şirket olarak şeffaf bir yol izliyoruz. Biz yalan söylecek kadar akıllı değiliz. Ajandamız hem içeriye hem de dışarıya aynı şeyleri aktarıyor."



söylüyor: " Bizden önce yapılmış işlerden feyz alıyoruz. Yapılan hataları iyi gözlemliyoruz. Kendimizi avantajlı hissediyoruz. Dersimize iyi çalışıyoruz. Dijitalleşmede en önde ilerleyen şirketlerden biriyiz."

Acentelerle ilişkilerinin nasıl olduğunu sorduğumuz Tabakoğlu, "Biz kolay ulaşılabilir bir şirketiz. Bana isteyen telefonumdan ulaşabilir. İletişime önem veriyoruz. Tutamayacağımız hiçbir sözü vermiyoruz. Net olmaya çalışıyoruz. Bu yüzden de acentelerin güvenini kazanmış durumdayız. Hayal kırıklığı yaşatmıyoruz. Ürünlerimiz ve süreçlerimiz iyi bir şekilde ilerliyor. Bizim büyümemizin motoru acenteler. Acenteler Unico Sigorta'yı seviyor" diyor.

Gerçekleşmesinin son derece zor gerçekleştiği zaman ise yaşanan hayati, mali kaybın çok üst derece olduğu risk çeşidi olan katastrofik risk hakkında Tabakoğlu, şunları söylüyor: "Maalesef bu sene pek çok sorun yaşadık. Bir ay içinde 1 dolu 2 sel 1 deprem yaşadık. Hala doludan kaynaklanan hasar raporları alıyoruz. Bu senenin ve önümüzdeki senenin oyun planı bu riskleri hesaplayıp öngörüler içerisine koymaktan ziyade bunu önleyici ne yapılabilir? Sorusunun yanıtlanması gerek. Hiç kimse sigorta karşılayacak bile olsa arabasının doludan zarar görmesini istemez. Örnek vermek gerekirse bir fabrika düşünelim, o fabrikada yangın çıktı. Sigorta hasarı karşıladı ancak hiç kimse işinin aksamasını istemiyor."

Havuz kâr ederse fiyat düşer

Havuz sistemi ile ilgili olarak da düşüncelerini açıklayan Tabakoğlu, havuzun kâr etmesi halinde rekabette fiyatların düşeceğini ve tüketiciye ürün ve hizmetin daha uygun bir fiyata yansıyacağını, buna karşın risklerin arttıkça bunun maliyete de yansıması olacağını söylüyor. Dolunun ardından herkesin kasko yaptıracağını düşündüğünü ifade eden Tabakoğlu "Tüketiciye daha uygun fiyatlar sunulması için havuzun kâr yapması gerekiyor" şeklinde konuştu.

Kabahat hem sigorta şirketi hem de tüketicide

Türkiye'de sigorta bilincinin neden artmadığını sorduğumuz Tabakoğlu, bu konuda kabahatin hem tüketicide hem de şirketlerde olduğunu söylüyor. Bu konuda İlk önce şirketlerin kendilerinde hata bulmalarının gerekli olduğunu ifade eden Tabakoğlu, "Tüketiciye kasko ile trafik sigortasının farkını anlatmamışız. Konut sigortası, yangın sigortası, dask diyoruz ancak içeriklerini tüketiciye aktarmıyoruz. Tüketici deprem sigortasının neleri kapsadığını bilmiyor. Bu yüzden de sigorta bir lüks olarak görünüyor. Tabi bunların yanı sıra sosyo ekonomik durumlarında etkisi var" diyor.

Tabakoğlu'nun verdiği bilgilere göre, Unico Sigorta'nın 3 yıl önce 190 milyon TL olan prim üretimi, bu yıl 450 milyon TL'ye ulaştı. 2017 yılındaki prim üretimiyle sektörün 5 katı büyüdü. Yangın ve özellikle kasko branşında pazar payı artıyor.



Çok akıllı değiliz; yalan söyleyemiyoruz

Unico Sigorta'nın Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, dışarıya da içeriye de gösterdikleri tek bir ajandalarının olduğunu belirterek şunları söyledi:" Biz şeffafız, samimiyiz düşündüğümüzü söylüyoruz. Dışarıya söylediğimizle içeriye söylediğimiz arasında bir fark yok. Biz çok akıllı değiliz, yalan söyleyemiyoruz. Olduğumuzun dışında bir şey aktarmıyoruz. Sektörde sorguladığımız şeyler var. Bir şeyleri daha farklı yapmak istiyoruz. Bizi diğer şirketlerden ayıran en önemli özellikte bu deniyoruz. Başarılı ve başarısız olduğumuz noktalar var ancak başarısızlığı da başarı kadar değer veriyoruz. Denerken çok mücadele ediyoruz. Bazen düştüğümüzde oluyor ancak kalkıp devam edebiliyoruz. Mücadeleci olmak bunu gerektiriyor."

UniKasko Sigortalıya sağladığı avantajlar

- UniKasko diğer kasko sigortalarından farklı olarak aylık bir sigorta ürünü.
- Sigortalı bir kasko sigortasında ihtiyacın olan tüm teminatlara ilk 3 ay boyunca 9 TL'ye sahip olabiliyor.
- 3. aydan sonraki aylarda da en iyi fiyatla kaskosunu kullanmaya devam edebiliyor.
- Sigortalı ne kadar ödeyeceğini satın almadan önce biliyor.



Son yıllarda acenteler tarafından en çok tercih edilen şirket haline geldiklerini söyleyen Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, 3 sene önce acenteler dağıtım kanalları prim üretimi sıralamasında 9. sıradayken, 2017 yılının ilk 9 ayında 4. sıraya yükseldiklerini kaydetti.

Sompo Japan Sigorta Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Satış ve Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç

Hissiyatla değil rakamlarla da acentelerin en çok tercih ettiği şirketiz

Sompo Japan Sigorta Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, son yıllarda acenteler tarafından en çok tercih edilen şirket haline geldiklerini ifade etti. Bu durumun son yıllardaki üretim verileriyle de desteklendiğini belirten Ortaç, "Şirketimiz 3 sene önce acenteler dağıtım kanalları prim üretimi sıralamasında 9. sıradayken, geçen her sene önemli bir ivme kat ederek, 2017 yılının ilk 9 ayında 4. sıraya yükseldi" dedi. 15 yaşında genç bir şirket olmalarına rağmen, hızlı ve etkin adımlarla çok önemli bir başarıyı şimdiden elde ettiklerini belirten Ortaç, sorularımızı yanıtladı.

Acentelerin bu ilgisinin temel sebebi nedir?

Hepimizin bildiği gibi müşterilerin bireysel sigortalar da fiyat duyarlılığı çok yüksek. Bu nedenle şirketlerin rekabetçi olmaları acenteler açısından da oldukça büyük önem arz ediyor. Ama acentelerimizin en az fiyat kadar önemli verdikleri diğer bir husus ise fiyat istikrarı. Hiçbir acente içinde bulunduğu yılda uygun fiyata sattığı bir poliçeye, bir sonraki yıl yüksek fiyat vermek istemiyor.

Peki acenteler bir sigorta şirketinden başka neler bekliyor?

Acentelerin doğal olarak ticari aktivitelerine devam edebilmek ve bu aktivitelerini geliştirmek için şirketlerden birçok beklentileri var. Sompo Japan Sigorta olarak elementer sigorta alanında acenteler tarafından satılan tüm ürünlerimizde başarılı uygulamalarımız mevcut. Özellikle teknoloji alanında sektörün en başarılı şirketlerinden birisi olduğumuzu düşünüyorum. Bu bağlamda, acentelerimizin hayatını kolaylaştırmak amacı ile birçok farklı uygulama geliştirdik. Örneğin, tüm bireysel ve KOBİ ürünlerinde acentelerimizin çok kısıtlı bilgiyle detaylı teklif hazırlamalarına olanak sağlayan hızlı satış ekranlarımız var. Ayrıca yine kaskodan trafiğe, ferdi kazadan sağlığa birçok ürünün ek belgeleri de tek tuşla ve çok sınırlı bilgi girerek bu sistemden üretilebiliyor. Sompo Japan Sigorta, olarak çok gelişmiş web servislerimiz mevcut. Acenteler bu web servis uygularımız sayesinde kendi web sitelerinden poliçe üretebiliyor. Yine varsa kendi kullandığı sigortacılık yazılımında farklı uygulamalar geliştirebiliyor.

Biraz da acenteler için yeni dijital uygulamalardan bahseder misiniz?

Acentelerimiz için geliştirdiğimiz diğer bir dijital uygulamamız ise Ejento adını verdiğimiz mobil ve tablet uygulamamız. Bu uygulama, özellikle günün çoğunu aktif satış için ofis dışında geçiren veya mesai saatleri sonrası müşterilerine hizmet vermek isteyen acenteler için büyük bir kolaylık. Bu uygulama sayesinde acentelerimiz 7/24 cep telefonu veya tabletlerinden teklif çalışabiliyor, poliçe üretebiliyor hatta poliçelerini dijital ortamda müşterilerine iletebiliyorlar. Yine müşterilerinin hasarlarını her detayda takip edebiliyor, onlara anında sözel veya mail ile bilgi verebiliyor.

Mesai saatleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Bu arada acentelerimiz için bir diğer farkımız mesai saatlerimiz. Sompo Japan Sigorta'nın acenteleri için mesai saati 8:30 da başlıyor. Öğlen arası da dahil her gün saat 20:00 da son buluyor. Ayrıca bu çalışma saatleri, cumartesi günleri de geçerli. Böylelikle acentelerimizin özellikle bireysel ürünlerde mesai sonrası ve hafta sonu cumartesi günleri üretim, otorizasyon ve bilgi alma konusunda yaşadıkları önemli bir problemi çözmüş olduk.

Bazı sigorta şirketleri başarılı acenteleri seyahatler ya da kampanyalar düzenliyor. Bu konuda sizin faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Acenteler tarafından beğenilen ve tercih edilen bir şirket olmamızın diğer bir sebebi ise öncelikli sektörde fark yaratan 'komisyon ve kampanya' uygulamalarımız. Bu amaçla, yıl içerisinde onların gelirlerini artırabilmek amacıyla sayısız kampanya düzenliyoruz. Yine bir çok üründe sektörün oldukça üzerinde komisyon uygulamalarımız mevcut. Aynı şekilde, eşsiz seyahat kampanyalarımız yıllardır acentelerimiz tarafından beğeniliyor. 2017 yılında acentelerimiz ile Budva ve Hongkong-Singapur seyahatlerini gerçekleştirdik. Aynı şekilde, 2018 de ilk seyahatimiz ise Japonya'ya olacak.

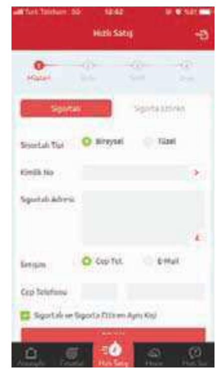


Japon şirketi olmanız acenteleri nasıl etkiliyor?

Acenteleri ilgilendiren önemli bir husus, çalıştıkları şirketin müşteriler nezdinde bilinirliliği ve güvenirliliği. Bir Japon firması olmamız nedeniyle özellikle güvenirlilik açısından maça 1-0 önde başlıyoruz. Müşterilerimiz Japonlara ve Japon ürünlerine çok güveniyor ve sempati ile yaklaşıyorlar. Nerdeyse hiçbirimiz kalitesiz bir Japon markası telaffuz edemiyoruz.

Sektörde münhasır acentelik, çoklu acentelik tartışmaları söz konusu. Siz, acentelere Sompo Japan ile çalışmaları konusunda kısıtlama getiriyor musunuz?

Öncelikle biz hiçbir acentemize sadece bizle çalışacaksın diye bir kısıtlama getirmiyoruz. Bununla beraber, sadece bizimle çalışmazsanız komisyonunuzu düşürürüz ve/veya size bazı hizmetlerimizden yararlandıramayız diye bir söylemimiz hiç olmadı. Biz yine sektördeki birçok sigorta şirketinden farklı olarak sadece düşük kârlılık ve üretim dengesizliği nedeniyle acente kapatmıyoruz. Özellikle kârlılık açısından öncelikli sorumluluğun sigorta şirketlerinde olduğunu düşünüyoruz. Hatta dönem dönem acentelerimizle mevcut portföylerini nasıl daha karlı hale getirebilecekleri üzerine birebir çalışmalar yürütüyor, müşteri özelinde iyileştirme önerileri oluşturuyoruz.





Son olarak eklemek istedikleriniz var mı?

Yönetim istikrarımız, yaygın acente satış yönetimiz, hasar uygulamalarımız, acente hasar iletişim merkezimiz, merkezi operasyon birimimiz gibi daha birçok uygulamamız mevcut. Onları da belki bir başka röportajda dile getirebiliriz; ama son söz olarak 15 yaşında gencecik bir şirket olarak acentelerin bu derece beğenisini kazanan bir şirket olmak tüm çalışma arkadaşlarımıza büyük gurur veriyor ve bizleri daha iyiyi yapmak ve daha ileriye gitmek adına motive ediyor.



Beşiktaş basket takımına sponsorluk acenteler nezninde imajımızı arttırdı

Acenteleri ilgilendiren bir başka önemli husus ise çalıştıkları şirketin müşteriler nezdinde bilinirliliği ve güvenirliliği. Bir Japon firması olmamız nedeniyle özellikle güvenirlilik açısından maça 1-0 önde başlıyoruz. Bir de buna son 3 senedir sürdürdüğümüz Beşiktaş Basketbol Takımı isim sponsorluğunun yarattığı bilinirlik ve olumlu imaj eklendiğinde, elbette acentelerimizin müşteri nezdinde bizim poliçemizi satmaları çok daha kolay oluyor gerçekleştirdik. 2018'de ilk seyahatimiz Japonya'ya olacak. Şirket/acente ilişkisinde de biraz farklı bir ortak Sompo Japan Sigorta. Sektördeki birçok sigorta şirketinden farklı olarak sadece düşük kârlılık ve üretim dengesizliği nedeniyle acente kapatmıyoruz. Hatta dönem dönem acentelerimizle mevcut portföylerini nasıl daha kârlı hale getirebilecekleri konusunda birebir çalışmalar yürütüyoruz.

‘Trafikte tavan fiyat 2 yıl sürer havuz kalıcı olur’

Trafik sigortasında oluşan kaos ortamında Hazine’nin havuz sistemini tercih ettiğini belirten Neova Sigorta CEO’sı Özgür Koç, tavan fiyatı uygulamasının en az iki yıl daha devam edeceğini, havuzun ise kalıcı olacağını vurguluyor.



Neova Sigorta CEO’sı Özgür Koç

Geçen yıl Türk sigorta sektörü ile ilgili tartışmalara damgasını, önceki yıllarda olduğu gibi gene ‘trafik sigortası’ vurdu. Tavan fiyat uygulaması ve riskli sigortalılar için başlatılan havuz sistemi ile ilgili tartışmalar halen sürüyor. Hayatımız Sigortalı Dergisi olarak geçen ay Neova Sigorta CEO’su Özgür Koç’u ziyaret ettik. Sigorta sektörü ve Neova Sigorta ile ilgili olarak söyleştiğimiz Koç, tavan fiyatı uygulamasının en az iki yıl daha devam edeceğini, havuzun ise kalıcı olacağını vurguluyor. Yapılan düzenlemeyle 2017 Nisan ayında zorunlu trafik sigortasında getirilen “Riskli Sigortalılar Havuzu” sistemi için, “Başka çözüm önerilerimiz de vardı; ama oluşan kaos ortamında Hazine bu yöntemi tercih etti” diyen Koç, bu sene negatif anlamda trafik sigortasının yıla damgasını vurduğunu ve Nisan’da getirilen tavan fiyatı uygulamasıyla ciddi bir küçülme olduğunu söyledi.

Yargıtay’ın kararı olumlu

Sektörde tavan fiyat uygulamasının sonucu daralma olmakla birlikte iyi gelişmelerin de olduğunu ifade eden Koç, bu konuda son açıklanan Yargıtay kararına dikkat çekti. Söz konusu Yargıtay kararıyla trafik kazasıyla yüzde yüz kusurlu olarak vefat eden veya sakat kalan kişinin ailesine trafik sigortası tazminatı ödenmeyeceği hükme bağlanmış olduğunu belirten Koç, “Önceki kararda 2012’den beri kusurlu sürücüye veya ailesine tazminat ödeniyordu ve bu durum sektöre geriye dönük çok büyük bir tazminat yükü getirmişti. Trafik sigortasındaki kaosun nedenlerinden biri buydu. Bunu şimdi bertaraf etmiş olduk” ifadelerini kullandı.

Türkiye’de ekonomi büyüdükçe, bir diğer gelişen sektörün otomotiv piyasası olduğunun altını çizen Koç, bu yüzden sigorta sektörü olarak kasko ve trafik sigortasına bağlı olduklarını söyledi. Ayrıca, kasko’nun rayına oturduğunu ve artık bu konuda artık kimsenin şikayet etmediğini ifade eden Koç, Riskli Sigortalılar Havuzu sayesinde trafik sigortasının önümüzdeki senelerde daha iyi sonuç vereceğine inandığını belirtti. Şirketlerin gelirlerine bakıldığında trafik sigortasının bu gelirler içindeki payının neredeyse yüzde 50 olduğunu vurgulayan Koç, “Trafik’e her zaman önem vermeye devam edeceğiz. Getirilen havuz düzenlemesinin de bu kaos ortamında verilmiş bir karar olduğunu düşünüyorum” dedi.



Acenteler ve bankacılar eşit şartlarda sigortacılık yapmalı

Türkiye'nin ve sektörün en büyük sivil toplum örgütü Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu'nun (TÜSAF), 17-18-19 Kasım tarihleri arasında düzenlediği "Hazırlık Çalıştay"ına konuşmacı olarak katılan Özgür Koç, etkinlik hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: "TÜSAF çalıştayı sektörde bir ilk olduğu için çok olumlu buluyorum. Sonuçları takip edilmeli ve devamı gelmeli. Çalıştay'da acentelere 'Yel değirmenleriyle savaşmayın' dedim. Bankalar, sigortacılık yapmasın demek olmaz. Bunun yerine bankalar, bizimle eşit şartlarda sigortacılık yapsın diyoruz. Söylediğim bir diğer konu ise şuydu: Bizim üretimimizin yüzde 88'i acenteden geliyor. Hem biz hem de diğer sigorta şirketleri trafiğe çok bağımlı kaldı. Trafik dışı alanları ancak acenteyle açabiliriz. Ne yazık ki trafikle geçinen acenteler. Türkiye'de 1 müşteriye 1.2 poliçe düşerken, bu sayı Avrupa'da 3. Bunu nasıl geliştirebiliriz diye acentelerin düşünmesi lazım."

Araç değer kaybı belirsizlik yaratıyor

Bilindiği gibi artık trafik kazalarında maddi hasar görmüş araç sahipleri, değer kaybı zararını da trafik sigortasından tahsil edebiliyor. Koç, "Araç değer kaybı tazminatı hesaplama yöntemi, sigorta şirketlerine bir yük getiriyor mu?" sorusuna yanıt olarak, bu konuda hem sektörün hem kendi şirketlerinin önündeki en büyük belirsizliklerden birinin 'araç değer kaybı' hesaplaması olduğunu ve bunun da sigorta şirketlerine büyük bir yük getirdiğini vurguladı. Bedeni tazminatlarda yıllarca sıkıntı çektiklerini ama sonunda düzenlemelerle bunu hallettiklerini ve artık yüzde 70-80 gibi bir oranda bunu hesaplayabildiklerini ifade eden Koç, "Aynı şeyi, ne yazık ki araç değer kaybı için söyleyemem. Şimdi yeni taslak konuşuluyor. Böylece düzene gireceğini umut ediyorum" dedi.

İşveren Mali Mesuliyet Sigortası zorunlu olmalı

Hayatımızda, trafik dışında, bireylerin tüm yaşam evrelerinde karşılaşacakları riskleri güvence altına alan diğer sigortalar da büyük önem taşıyor. Bu bağlamda, Neova Sigorta CEO'su Özgür Koç'un çok önemli bir önerisi var: "İşveren Mali Mesuliyet Sigortası, aynı zorunlu trafik sigortasındaki gibi zorunlu hale getirilmeli." Bu sayede sektöre yeni bir prim geliri olacağını ifade eden Koç, şunları söyledi: "İnsanlara malını zorla sigortalatamazsınız; ama sorumluluklar mutlaka yapılmalı. Büyük fabrikalarda zaten yapılıyor, ama Küçük ve Orta Büyüklükteki Şirketler'de (KOBİ) de zorunlu hale getirilmeli diye düşünüyorum. Küçük işletmelerde de iş kazası oluyor, şirketin sigortası yoksa batma noktasına dahi gelinebiliyor.. İşveren Mali Mesuliyet Sigortası bu nedenle, hem tüketici açısından hem de sigorta şirketleri açısından çok önemli."

Giderlerini azaltmak için acentelere araba veriyoruz

Türkiye genelinde 1800 acentelerinin olduğunu ve onlar tarafından çok sevildiklerini belirten Koç, yeni projelerle acentelerine destek verdiklerini söyledi. Acentelerin üretimlerine paralel olarak giderlerini azaltmak için, altlarına 250'den fazla araba verdiklerini ve bunun Türkiye'de bir ilk olduğunu vurgulayan Koç, böylece şirket olarak hem kendi reklamlarını yaptıklarını hem de acentelerin arabalarını kullanarak giderlerini azalttığını belirtti. Koç, imkan buldukça acentelerine iyi baktıklarını, para kazanmasalar bile sadece onlara yardımcı olmak için ek komisyon verdiklerini ifade etti.

2018'de 'bakiye' iade edeceğiz

2010'da faaliyet göstermeye başlayan Neova Sigorta'yı diğer konvansiyonel şirketlerden ayıran önemli bir özelliği var: Türkiye'deki kuruluş amaçlarından birisi olan katılım sigortacılığı yapmak. Neova Sigorta, dünya'nın birçok ülkesinde uygulanan bu modeli, Türkiye'de Hazine'ye teklif eden ve yönetmeliğin hazırlanmasında büyük emeği geçen bir şirket. Bu modeli de 'şirketin kârını sigortalılarla paylaşmak ve faizsiz gelir elde etmek' olarak açıklayabiliriz. Şirket kurulduğundan bu yana, ilk kez kârını 2015'de sigortalılara iade ettiklerini belirten Koç, 2018 içinde bunu ikinci kez yapacaklarını söyledi. Katılım sigortacılığının faiz hassasiyeti nedeniyle sigorta yaptırmayanlar için daha sıcak bir yaklaşım olduğunu ifade eden Koç, "Katılım Sigortacılığı sayesinde sigorta sektörüne farklı bir yorum getirmiş oluyoruz. Bu yöntemde sigortalılar kârımıza ortak, zararımıza ise değil. Zarar oluştuğunda sigorta şirketinin sermayedarları tarafından karşılanıyor. İnşallah, 2018 içinde sigortalı havuzunda oluşan bakiyeyi sigortalılara bir kez daha iade edeceğiz" dedi.



Ada Yazılım
Teknik Lideri
Kerem Ali Uluğ

Sektörde üretim doğru bilişim altyapıları ile desteklenmeli

Sigorta sektöründe prim üretimi anlamında gelecek yıllar için ciddi potansiyel olduğunu belirten Ada Yazılım'ın Teknik Lideri Kerem Ali Uluğ, "Bu üretim artışı, şirketler ve aracı kurumlar tarafında doğru bilişim altyapıları ile desteklenirse, tüm sektör ve ülke kazançlı çıkar" diyor.

2017 yılında trafik sigortasındaki gelişmeler nedeniyle biraz frene basan Türk sigorta sektörünün bu yıl, geçen yıla göre daha hızla büyümesi bekleniyor. Kişi başına prim üretimi açısından gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında ve taşıdığı potansiyel dikkate alındığında sektörün önümüzdeki yıllarda daha da hızla büyüyeceği da şüphe götürmez. Sektör hızla büyürken, 'bilişim altyapıları'nın da önemi de giderek artıyor. Biz de Hayatımız Sigortalı Dergisi olarak yeni yılın bu ilk sayısında, sektördeki şirketler ve sektörün en büyük dağıtım kanalı olan acentelere sunduğu çözümlerle dikkat çeken Ada Yazılım'ın Teknik Lideri Kerem Ali Uluğ'la bir söyleşi gerçekleştirdik. Sigorta sektöründe prim üretimi anlamında gelecek yıllar için çok ciddi potansiyel olduğunu belirten Uluğ, bu üretim artışının, doğru bilişim altyapıları ile desteklenmesi gerektiğini savunuyor.

Türkiye pazarının, ürün çeşitliliği ve üretim hacmi anlamında geride kaldığını belirten Uluğ, "Tabii, ülkenin ekonomik koşulları sigorta sektörü için çok önemli bir belirleyici etken. Avrupa ortalamasına yakın bir sigorta prim üretimi beklemek gerçekçi değil. Ancak, önümüzdeki yıllarda, şu an ki üretim seviyesinin çok daha üzerine çıkılması muhtemel. Eğer bu üretim artışı şirketler ve aracı kurumlar tarafında doğru bilişim altyapıları ile desteklenirse, tüm sektör ve ülke kazançlı çıkacaktır" diyor.

Türkiye 'bilişim'de birçok ülkeden ileri

Uluğ, bilişim altyapıları anlamında Türk sigorta sektöründeki uygulamaların, birçok gelişmiş ülkeden daha ileri seviyede olduğu görüşünde. Uluğ, özellikle Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) aracılığı ile verinin merkezileştirilmesi ve tüm sigorta şirketlerinin poliçe ve hasar verisinin tek bir yerde toplanabiliyor olmasının, örnek

gösterilen uygulamalardan olduğunu söylüyor. Buna karşın, bilişim altyapısı anlamında bir çok boşluğun da bulunduğu belirten Uluğ, Özellikle veri analizi ve geleceğe dair öngörü/ tavsiyelerde bulunabilen 'destek sistemleri' konusunda hem aracı kurumlar hem de sigorta şirketleri tarafında daha alınacak çok yol olduğunu söylüyor.

2017 yılı bizim için önemliydi

Uluğ'a söyleşimizde, biraz da Ada Yazılım'ın 2017 yılını nasıl geçirdiğini sorduk. 2017'nin, Ada Yazılım için oldukça önemli bir yıl olduğunu vurgulayan Uluğ, şu bilgileri veriyor: "Hem sigorta şirketlerine hem de aracı kurumlara sunduğumuz ürünlerin altyapılarında ciddi değişiklikleri hayata geçirdik. Tüm ürünlerimizi, 'bulut' üzerinde çalışabilir ve birbirleriyle kesintisiz iletişim kurabilir altyapılar üzerinde kurgulamaya başladık. İş zekası uygulamaları, veri analizi ve mobil uygulama konularında adımlar attık ve projeler hayata geçirmeye başladık. Şirketimizin temellerinin atılması yaklaşık 25 yıl önceydi. 2017 senesini de önümüzdeki 25 senenin başlangıcı gibi düşünüyoruz."

Acentelerin hayatı kolaylaşacak

Ada Yazılım'ın 2018 yılı projeleri hakkında da bilgi veren Uluğ, öncelikle acentelere yönelik sundukları tüm çözümleri 2018 yılının ilk çeyreğinde 'bulut'a taşımış olacaklarını söylüyor. Yeni bulut yapısında, acente muhasebe, tahsilat, hasar, transfer gibi tüm temel sigortacılık işlevlerinin web tabanlı olarak acentelere sunulacağını ifade eden Uluğ, "Şubeler anlık olarak verilerine ulaşabilecek. Böylelikle merkezin iş yükünü önemli ölçüde azaltacak. Bu temel özelliklerin çevresinde ise çoklu teklif karşılaştırma platformu, süreç yönetimi, personel takip sistemi, e-defter gibi uygulamalarımız bulunuyor" diyor. Tüm bu uygulamaların birbirleri ile otomatik entegre şekilde çalıştığını vurgulayan Uluğ, İki kişinin çalıştığı küçük acentelerden üretimi sigorta şirketleri kadar olan büyük brokerlere kadar, platformdan ihtiyaçları doğrultusunda farklı hizmetler kullanarak faydalanabileceklerini kaydediyor.

Sigorta şirketleri için de dijital platformda şirketin aracı kurumlarının ve sigortalılarının hasarını sorgulayıp eksik evraklarını girebileceği, hatta hasar ihbarını yapabileceği ekranlar hazırladıklarını belirten Uluğ, bunların da 2018'in ilk çeyreğinde uygulamaya geçeceğini ifade ediyor.

Çoklu teklif de çok yol alındı

Uluğ'dan biraz da sektörde 'çoklu teklif alma' konusunda ne gibi gelişmelerin yaşandığını öğrenmek istedik. Bu konuda, 5 yıl öncesine göre çok yol alındığını belirten Uluğ, şu görüşleri dile getiriyor: "Ancak yasal bir yaptırım olmadığı zaman süreç çok yavaş ilerliyor. Öncesinde trafik teklifi almada da benzer sıkıntılar mevcuttu. SBM'nin trafik teklifini ortak bir sayfadan aldırmasıyla sorun bir anda çözüldü. Benzer durumun diğer branşlar için de uygulanabilmesi arzumuz. İlerleyen zamanlarda diğer ürünler için de çıkabilecek farklı mevzuatlar ile teklif karşılaştırma konusu çok farklı noktalara gidebilir. Sigorta şirketlerinin birçoğu artık tarife web servislerini veriyor. Web servisi olmayan şirketler için de Ada Yazılım olarak bu duruma karşı robot sistemler geliştirdik. Ekranda bir insan gibi işlem yapan bu sistemler acente adına teklif alıp acente çalışanına vakit kazandırıyor. Acente çalışanı sigortacılık konusunda vaktini değerlendiriyor; ekranlar ile uğraşarak vakit kaybetmiyor."

2017 yılında Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün çıkarttığı mevzuatlar ile tüm sigorta şirketlerine trafik tekliflerini SBM üzerinden paylaşmak yükümlülüğünün getirildiğini hatırlatan Uluğ, "Sigorta şirketlerinin yazılım ekipleri, buna Ada Yazılım'da dahil, ciddi bir özveri ile çalıştılar ve sonuç olarak 2 ay gibi kısa bir sürede tüm sigorta şirketleri teklif verebilir konuma geldi. Bu da işin aslında bir irade konusu olduğunu gösteriyor. 2018 yılında bu konuda çıkacak farklı mevzuatlar ile teklif karşılaştırma konusu çok farklı noktalara gidebilir" diyor.

Acenteler dijitalleşme konusunda ne yapmalı?

▼ Her acente mutlaka kendi verisini düzenli saklıyor olmalı.

▼ Bilgisayar dışında dış ortama DVD, yedekleme kasetleri gibi veri depolama cihazlarında düzenli yedek tutmak hem çok basit hem de çok önemli.

▼ USB disk, taşınabilir disk gibi cihazlar güvenli değil.

▼ Günümüz veri çağı ve her şey veri ile başlıyor. Bunun doğru şekilde modellenip akıllı yazılımlar ile işlenebiliyor olması da büyük önem taşıyor.

▼ Müşteriler ile doğrudan iletişim kurulmasını sağlayan web ve mobil uygulamalar ile iş gücü tasarrufu sağlanabiliyor. Acentelerin bu uygulamalarla ilgili, teknoloji firmaları ile yakın temasta olması gerekli.



Geliştirdiğimiz 'robot sistemler' acentelere vakit kazandırıyor

Ada Yazılım Teknik Lideri Kerem Ali Uluğ, çoklu teklif alma konusunun yıllardır yavaş gelişmesinin temel sebebinin, sigorta şirketleri tarafında teklif alma web servislerinin sunulmasında yaşanan teknik problemler olduğunu vurguluyor. Konuyla ilişkili olarak Ada Yazılım'ın Akıllı Teklif ürünü ile ilgili bilgiler veren Uluğ, şunları söylüyor: "Akıllı Teklif ürününü ilk geliştirdiğimiz yıllarda, bu sürecin en fazla 1-2 yıl içinde tamamlanacağını öngörüyorduk. Bizim öngörümüze göre en geç 2014'te tüm şirketler tüm ürünlerde web servis açabilecek düzeyde olacaktı. Bu şekilde öngörüyorduk; çünkü sistemini Ada Yazılım'ın geliştirdiği sigorta şirketleri daha 2012 yılında istisnasız tüm ürünlerini dışarı web servis ile açabiliyordu. Ancak, 2017 yılının sonunda birçok sigorta şirketi sistemi, hâlâ bu hizmeti veremez durumda. Ada Yazılım olarak bu duruma karşı 'robot sistemler' geliştirdik. Ekranda bir insan gibi işlem yapan bu sistemler, acente adına teklif alıp, acente çalışanına vakit kazandırıyor. Acente çalışanı sigortacılık konusunda vaktini değerlendiriyor, ekranlar ile uğraşarak vakit kaybetmiyor."

AcerPro deneyimlerini İsviçre'ye taşıyor

AcerPro AG CEO'su İlker Yiğit, "AcerPro'nun Türkiye'de geliştirdiği sigortacılık teknolojilerini İsviçre'ye taşıyarak buradaki ihtiyaçlara uygun yeni ürünler geliştirdik" diyor.

sigortamedia
ÖZEL HABER

Türkiye'de 2005 yılında bilişim sektörüne adım atan, özellikle finans ve sigorta sektörüne yönelik çözümleriyle adından söz ettiren AcerPro 12 yılda edindiği birikim ve tecrübelerini şimdi de İsviçre'nin finans merkezi Zürih şehrine taşıyor. Hayatımız Sigortalı Dergisi olarak biz de Zürih'de AcerPro AG CEO'su ve Kurucu Ortağı İlker Yiğit ile röportaj gerçekleştirdik.

Yiğit, AcerPro AG'nin İsviçre'deki projeleriyle ilgili sorularımızı içtenlikle yanıtladı.

İsviçre'ye yatırım yapma fikri aklınıza ne zaman geldi diye sorduğumuz da İlker Yiğit, "Yıllarca İsviçre'de finans sektöründe IT alanında çalıştım. Türkiye'den iyi bir dijital şirketi İsviçre'ye taşımak hep aklımda vardı. AcerPro Türkiye'nin kurucusu Fatih Acer ile çok eskiden tanışıyoruz. AcerPro'nun yurt dışına açılma isteği bizim ortak hayalimiz oldu. İsviçre'nin ve Zürih'in dünyanın sigortacılık merkezi olması da bu hayali daha da pekiştirdi" diye yanıtladı.

Entegrasyonu daha kolay olduğu için sağlık sigortası ile başladık

Türkiye'deki ürünleri mi İsviçre'ye taşıdınız? Yoksa İsviçre için özel ürünler mi geliştirdiniz? diye sorduğumuz İlker Yiğit şunları söylüyor: "AcerPro Türkiye'nin dijital sigortacılık üzerine geliştirdiği dünya çapında çok önemli teknolojileri ve AR-GE çalışmaları var. Bu tekniğin ve buluşların üzerine İsviçre'ye özel ürünler inşa ettik. İsviçre'nin sigortacılık yapısına uygun ve buradaki ihtiyaçlara yönelik yeni özellikler ekledik. Entegrasyonu daha kolay olduğu için sağlık sigortası ile başladık. Şu an 5 tane sağlık sigortası şirketini sistemimize ekledik. Konusunda uzman ve İsviçre'nin lider Sigorta Brokerlerini müşteri olarak kazandık.



AcerPro AG CEO'su İlker Yiğit

Ürünlerimizi onların talepleri doğrultusunda geliştirmeye devam ediyoruz.

Aynı zamanda bir sağlık sigortası şirketi ile AcerPro çözümlerini kendi iç sistemi olarak kullanması konusunda anlaşma aşamasındayız."

Sigorta satış sürecinin en başından sonuna kadar satıcıyı destekliyoruz

İlker Yiğit, "Özellikle sağlık sigortası satışı İsviçre'de çok agresif bir şekilde gerçekleşiyor. AcerPro AG yazılımları ile bu noktada sigorta satış sürecinin en başından sonuna kadar satıcıyı destekliyoruz. Call Center üzerinden satıcı için yapılacak randevudan sözleşme aşamasına kadar tüm süreçler AcerPro sistemi üzerinden yürüyor. Müşteri yönetimi, karşılaştırmalı fiyat hesaplama, karşılaştırmalı teklif, teklif yönetimi, çapraz satış, komisyon, sözleşme ve doküman yönetimi ile tam anlamıyla "All-in-One" bir çözüm sunuyoruz.

Tüm aşamalarda sistem kullanıcıyı yönlendiriyor ve uyarıyor. Satış ve sözleşme süreçlerinde yaşanan hataları minimize ediyoruz. Bu durum AcerPro sistemini İsviçre'de benzersiz bir hala getiriyor" diye sözlerine ekledi.

İsviçre'de acenteler değil brokerler tercih ediliyor

İlker Yiğit, İsviçre'deki sigortacılık yapısında Türkiye'ye göre önemli farklar bulunduğunu belirtti. "İsviçre'de emeklilik fonunun dışında yıllık belli bir limiti olan, vergiye tabi olmayan, ev alırken, iş kurarken ya da emekli olunduğunda çekilebilen tasarruf hesabı açılabiliyor. Bu hesap hem bankalar hem de emeklilik sigortaları tarafından sunuluyor. Bu da bankalarla sigorta şirketlerini birbirlerine rakip haline getiriyor. Bu nedenle sigorta şirketleri ürünlerini doğrudan bankalara sattırmıyor. Diğer bir ilginç detay da sigorta satıcısı olmak için Finans Danışmanı diploması almanız gerekmesi. Lakin bu durumda müşterinize sigorta, kredi, yatırım gibi tüm finansal konularda destek vermeniz gerekiyor. Türkiye'deki Bankasürans teması burada finans danışmanlığı ile broker şirketleri tarafından uygulanıyor."



Bulut sigorta broker platformu fark yaratacak

AcerPro yakın zamanda Mondus adında bir Fintech ve Insurtech projesi ile bulut sigorta broker platformu kuracak. İsviçre'deki sigorta brokerleri AcerPro yazılımlarını bu bulut sistem üzerinden kolayca kullanabilecek. Sigorta şirketleri, brokerler ve başka katılımcıların yatırımına açık olacak olan Mondus AG adında yeni bir firmanın kuruluşu yapılıyor. İlker Yiğit "Sigorta şirketi, brokerler için onların ihtiyaçlarına özel çözümler sunuyoruz. Mondus ile AcerPro teknolojisi bulut bir ortamdan da kullanılabilecek" dedi.

AcerPro dijital sigortacılıkta şirketlere hizmet sunuyor

▼ Dijital Sigortacılık hizmetlerimizde ulusal ve uluslararası tüm şirketlere satış verimliliğini arttırmak amaçlı teknoloji danışmanlığı yapıyor ve çözümler sunuyor.

▼ Yazılımsal en yeni teknoloji ve ürünleri bir arada sunarak online bankasürans dijital sigortacılık konularında büyüyor

▼ Banka, sigorta şirketi, broker, sigorta acenteleri ile dijital sigortacılık hizmetleri ve özel yazılım projeleri için 7/24 çözümler geliştiriyor.

▼ Sigortacılık dışındaki sektörlerle de yakından ilişkiliyiz, web ve mobil projeler, özel yazılım projeleri, dijital çözümler sunuyor.

Sigorta sektöründe kariyer fırsatları hızla çoğalıyor



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu

Sigorta sektöründe yer alan birçok meslek grubunun geleceğin meslekleri arasında gösterildiğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 70 binden fazla kişiye istihdam olanağı sağlayan sigorta sektöründe kariyer fırsatlarının da hızla arttığını söylüyor.

2018 itibariyle, Türkiye genelinde 110'a yakın Sigortacılık ve Bankacılık Yüksek Okulu ve lisans eğitimi veren üniversitelerimiz mevcut. Bu okullarımız her yıl dolup taşıyor ve binlerce öğrenci mezun ediyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'da bu durumun farkında ve dergimize yaptığı açıklamada, sigortacılığın Türkiye'de hızla gelişen ve büyüyen bir sektör olduğunu ifade ediyor. Sigorta sektöründeki büyüme ve gelişme ivmesinin, sigortacılık mesleğinin her zaman gözde bir meslek olmasını sağlayan en önemli etkenlerden biri olduğunu vurgulayan Pamukçu, "Günümüzde, sigorta sektöründe yer alan birçok meslek grubu, geleceğin meslekleri arasında gösteriliyor. Sigorta sektöründe kariyer fırsatları hızla artıyor ve sektör 70 binden fazla kişiye istihdam olanağı sağlıyor" diyor.

Sektördeki 2016 yıl sonu istihdam verileri incelendiğinde, istihdamın yüzde 28'ini şirket çalışanları ve doğrudan satış personellerinin oluşturduğunu belirten Pamukçu, kalan yüzde 72'lik bölümün ise eksper, broker ve acente teknik personellerinden oluştuğunu aktardı. Türk sigorta sektörüne ait rekabet gücünün artırılmasında, nitelikli istihdam faktörünün büyük önem taşıdığını da vurgulayan Pamukçu, "Sistem büyüdükçe ve genişledikçe hem sigorta şirketlerinin sayısı hem de bu artışa paralel olarak mevcut sigorta şirketlerinin eleman sayısı artıyor. Bu bağlamda, sigorta acentelerinin, broker ve eksperlerinin de uzman eleman sayısı buna doğru orantılı olarak yükseliyor" diyor.

Zorunlu staj önemli

Sektörde çalışacak personelin yeterli mesleki eğitime sahip olmasının önemine de dikkat çeken Pamukçu, "Çalışanların eğitimi, şirketlerde çalışmaya başladıkları süre itibarıyla, çalıştıkları şirkete daha kısa zamanda adapte olmaları ve uzun vadede yakalayacakları başarılar anlamında önem teşkil ediyor. Tüm bunlar göz önüne alındığında, sigortacılık konusunda lisans ve ön lisans düzeyinde verilen eğitimlerin yüzeysel olmaması gerekiyor. Ayrıca eğitim veren kurumların zorunlu staj uygulamaları da önem taşıyor " diye konuşuyor.

Çapraz satışla büyüyeceğiz

Türk Nippon Sigorta'nın 2018 hedeflerinden de bahseden Pamukçu, "2018 yılında Türk Nippon Sigorta olarak özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık vererek, ilgili alanlarda oldukça aktif bir yapı sergileyeceğiz. Sağlıklı bir yapılanma için oto dışı üretime ağırlık verilmesinin yanı sıra, 2018 yılında çapraz satış imkanlarını daha da artırarak, şirket olarak sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda üretimde branş dengesini sağlamayı hedefliyoruz" diyor.

Türk Nippon Sigorta acenteleri Prag'daydı





Türk Nippon Sigorta,19-22 Kasım tarihleri arasında acentelerini Çek Cumhuriyeti'nin başkenti Prag'a götürdü. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz, Satış & Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Teknik & Hasar Grup Müdürü Murat Dinç'in de katıldığı seyahat, Prag'da panoramik bir şehir turuyla başladı. Acenteler Prag şehrinin tarihi güzellikleri, Başbakanlık binası, küçük mahalle, Charles Köprüsü, eski şehir meydanı, Astrolojik Saat, Aziz Vaclav Meydanı, Cumhuriyet Meydanı, eski belediye sarayı ve Barut Kulesi'ni görme şansını yakaladı. Tarih kokan Prag şehrinden keyifli anılarla dönen acenteler, bir sonraki seyahatte yine bir araya gelmek için sözleştiler.



DEVRİM ERSÖZ
Academic Trend Eğitim&Danışmanlık
Danışman-Eğitmen
devrim.ersoz@academictrend.com

Erteleme alışkanlığını yenmek



İş ve sosyal hayatınızda bazı şeyleri ertelediğiniz ve bundan rahatsızlık duyduğunuz oluyor mu? Bazı işlerin hep son dakikaya kalıp sizi strese soktuğu durumları yaşadınız mı? Ertelemenin kötü bir alışkanlık olmasının yanı sıra yapmanız gereken işleri ertelemeniz özgüven eksikliği yanında suçluluk duygusunu da getirebilir.

Erteleme alışkanlığınızı çözüme kavuşturmadan önce bu problemimizin temel nedenlerini anlamaya çalışmanız gerekir. Erteleme genel olarak birkaç sebepten doğabilir:

Yapılacak işleri gözümüzde büyütmek: Her insanın, hayatında zor ya da kolay işlerle uğraştığı anlar olmuştur. Henüz başlanmamış bir işe 'zor' etiketi yapıştırmak bu işe başlamakla ilgili temel bir sorundur.

Kendine aşırı güvenmek: Birinci maddenin aksine bazen kendimize olan güvenimiz yapacağımız görevleri kolayca başarabileceğimizi düşündürebilir. Diğer taraftan işi bitirme zamanı yaklaştıkça üzerimizde yarattığı stres verimsiz sonuçlar almamıza da neden olabilecektir.

Doğru ruh halini beklemek: Pek çok kişi elindeki işlere başlayabilmek için uygun ruh haline kavuşmamın gerekliliğine inanır. Oysa olumlu ya da olumsuz duygular sebepsiz yere oluşmaz. Duyguları oluşturan zihnimizdeki düşüncelerdir; ve biz bir olayı nasıl algılar ve değerlendirirsek yüklediğimiz anlama göre duygularımız da şekillenecektir.

Başarısızlık korkusu: Ertelemenin altında yatan sebeplerden biri de başarısızlıktan korkmak olabilir. Sürekli tekrarlanan başarısızlıklar öz değer eksikliği getirir. Oz değerdeki düşüş, yeni ertelemeler ve tekrarıyla oluşan kısır döngüler hayatımıza yön vermeye başlar. Erteleme, ağır depresyon ve hayal kırıklığına hatta, intihara bile yol açabilir.

Erteleme nasıl aşılır?

▼ Beklediğiniz iyi ve doğru ruh halinin asla gelmeyeceğini anlamak erteleme alışkanlığını yok etmek için çok önemlidir. Yaşamda iyi duygular kadar kötüleri de olabileceğinizi ve tüm duyguları yaşamanın insanı olgunlaştıracağını unutmayın. İşleri tamamlayabilmek için mevcut ruh halinize güvenin ya da onu dönüştürün.

▼ İşleri yapmak için 'en doğru zaman' diye bir kavram olmadığını hatırlayın.

▼ Korkular, onlardan uzaklaştığınızda büyür. Korkularınızın üzerine gidin. Sahip olduğunuz korkuların onlarla mücadele etmedikçe büyüdüğünü anlamak ertelemeyi durdurmanıza yardımcı olabilir.

▼ Ertelemenin getirdiği sonuçları anlamaya çalışın: Ertelemeyi bırakmazsanız, depresyona gireceğinizi bilmek harekete geçmek için motivasyon sağlayabilir.

▼ Planlama eksikliği, ertelemenin temel sebebidir. Her gün tamamlamak için bir görev listeniz yoksa zamanınızı boşa harcamanız olasıdır.

▼ Diğer bir çözüm de enerjinizin yüksek olduğu anları keşfederek bu zamanlarda zorlu işleri bitirmektir.

▼ En önemlisi ise işleri tamamladıkça kendinizi ödüllendirmenizdir. Bir fincan kahve ya da çikolata veya tamamlanan görevin büyüklüğüne göre ruhunuzu şımartan başka bir ödül. Ama bundan da önemlisi işi bitirdiğinizde içinizde kıpırdayan kurtulma ya da başarma duygusudur.

Yeni yılda sağlıkla kalın.



Koru Sigorta A.Ş. ile noter kanalı ile röportaj yaptık !

Geçtiğimiz aylarda Koru Sigorta Kooperatifi'nde Genel Kurul yapıldı, A.Ş. olmak için. Biz Sigortamedya olarak izlemeye gittik. İçeri alınmadık. Sonrasında Genel Kurul'un sonuçları ile ilgili birçok iddialar ortaya atıldı. Bu iddiaları ortaya atan ise Koru Sigorta Kooperatifi'nin 40 ortağından biri idi. İddiaları ortak sayısının azaltılmasının mevzuata uygun olmadığı. Bu sayı ve A.Ş. olma onayını veren evet sayısının Kooperatif Yasası'na uygun olmadığı şeklindeydi iddia. Sonrasında konunun yargıya intikal ettiğini öğrendik. Bu Genel Kurul sonucu ile gidilen Ticaret Sicil de bu kararı işleme koyup Ticaret Sicil'de ismini A.Ş. olarak değiştirmiş. Bütün sosyal medya da Koru Sigorta A.Ş. oldu diye çıktı. Ama bu güne kadar Hazine henüz onay vermiş değil. Bir başka iddia ise A.Ş. olmuş olmasına rağmen Koru Sigorta'nın ödenmiş sermayesinin çok düşük olduğu ve portföyünün ağırlıklı trafik olduğunu ve 165 milyon TL'lik bir prim üretiminin ileri de değil yakın gelecekte şirket ve sektör nezdinde sıkıntı olabileceği iddialarını yayınladık.

Bizi Genel Kurul'a almamaları tabii ki şirket yönetiminin kararıdır. Şeffaf olunmamasının daha büyük sıkıntı



yaratacağını belirtmiştik. Şirket yönetimi ise sürekli noter kanalı ile yazılarımızı yalanlamaya ve açıklamalarını yayınlamamızı istediler. Biz açıklamalarını internet sitelerimize yasal bir zorunluluğumuz olmamasına rağmen Gazetecilik etik ilkeleri doğrultusunda koyduk. Onlar noter kanalı ile açıklama gönderdiler, biz internet sitemiz kanalı ile iddialarımızı yayınladık. Bu birkaç kez oldu.

Baskıya boyun eğmeyiz'

Noter kanalı ile yaptıkları açıklamalarının özeti nedir derseniz ? Haberleriniz yalandır, siz bu kişi için, şu kişi ağzı ile yazıyorsunuz gibi mesnetsiz iddialar. Bir tanesinde ise "İddiaları ortaya atan kooperatif ortağının şirketimiz ile husumeti vardır. Onun için bu iddiaları öne sürüyor" denilmiş. Böyle birşeyi ilk defa duyuyoruz, yönetime muhalif olmak onaylamamanın bir husumet ile açıklanması gerçekten bir ilk. Yani 40 ortaktan 12'sinin şirket ile husumeti varmış. Saçma sapan mahalle ağzı ile bir açıklama. En ciddi açıklaması ise "Koru Sigorta Kooperatifi Hazine ve ilgili Bakanlık nezdinde A.Ş.'ye dönüştürülmüştür" onunda ne kadar bu kurumların nezdinde dönüştürüldüğünü gelişmeler ile göreceğiz. Yargının ve bu kurumların kararını tabii ki herkes kabul edecektir. Bizim Sigortamedya olarak hiçbir kurum ve kişiyi karalamak gibi bir yaklaşımımız olamaz. Biz hakları yendiği iddia edilen Kooperatif ortakları ve sektör endüstrisinin haber alma ihtiyacını karşılıyoruz. Özetle işimizi yapıyoruz. Her zaman bize gönderecekleri açıklamaları yayınlarımızda kullanmaya hazırız, hatta bize röportaj verirlerse bu iddiaları açıklarlarsa seve seve yayınlarız. Öyle bizlerin üzerinde baskı ve tehdit oluşturulmasına asla izin vermeyeceğimizi herkes bilmelidir.

Koru Sigorta'dan son gelen açıklama da da özetle "Şirketimiz, hukuken her anlamda bir Anonim Şirkete dönüşmüştür. Bu dönüşüm tescil ve ilan edilmiştir. Bundan sonrasında artık herhangi bir idari makamın uygunluk veya onayına ihtiyaç kalmamıştır" denildi.

Tahkim'e biri bakmalı artık !

Sigorta Tahkim Kurulu büyük ümitlerle kuruldu. Fakat orada ne olduysa oldu bir çark dönmeye başladı. Özellikle değer kaybı tazminatı sonrasında buradaki çarkların farklı işlediği konusunda duyumlar arttı. Artık oradan pis kokular geliyor. "Tamirhaneler, işsiz avukatlar, 10-15 tane eksper ve az da olsa acentelerin içerisinde bulunduğu ve Tahkim içerisinde bulunan hakem ve bunların iş verdiği bilirkişiler çarkından ciddi iddialar var. Bir avukatlık bürosunun 1.4 milyon liralık yılda Tahkim'e iş yaptığı iddiaları var. Hatta bir sigorta hakeminin bir bilirkişiden "Bu yıl dosyaların hepsini sana göndereceğim" garantisi ile 10 bin TL'lik peşin ödeme istediği taaa Hazine'ye kadar belgeleri ile şikayet edilmiş. Burada birileri



birilerini lekelemek için birçok entrika yaptığı söylenebilir. Adalet dağıtması için kurulan bir kurumunun içerisinde böyle bir organize hareketi ortaya çıkarmak ve temizlemek o kadar zor mu ? Bu organize grup içerisindekilerin bütün bu işleri sigortalıların haklarını korumak için yapayım derken kendi ceplerini doldurmalarına göz yumulması affedilir gibi değil. İddialar arasında Sigorta hakemlerinin çoğunluğunun Hazine kökenli olması nedeniyle Hazine'nin olayı çözmeye gayret etmediği gibi ciddi iddialar var. Bütün bunlar iddia. Ama diğer taraftan bütün giderlerini kısmaya çalışan sigorta şirketlerinin ise buradaki bariz organize iş kokan şeyler için bile "Aman ödeyim geçeyim, uğraşamam" demesi sıkıntının derinleşmesinde etken unsur değil midir? Çünkü bu çark her zaman aynı şirkete denk gelmiyor ama dönüyor. Dönüyor mutlaka o şirketi tekrar mağdur edebiliyor. Özetle bu organize grupları ayıklamanın sorumluluğu önce Hazine'nindir. Sonra bu iş sigorta şirketlerinin takiplerine kalıyor. Şirketlerin bu takibi yapmak için ise sigorta eksperleri ile işbirliğine gitmeleri kaçınılmazdır.



PTT sigortacılık yapacak, yapacak da neyi nasıl yapacağı soru işareti

PTT Sigortacılık yapacak haberimiz bundan 1,5 yıl önce yayınlanmıştı. Zaten bir şekilde yıllardır da yapıyorlardı. Şimdi ise 6 tane şirket kurarak sektöre girmeyi planlıyorlar. Duyumlar böyle. Geçtiğimiz ay içerisinde PTT Genel Müdürü Kenan Bozgeyik'in açıklamaları kafa karıştırdı. Çünkü kendisinin ifadesinde TV'de de alt yazı ile duyurulan kısmı 'Kasko pazarını büyütmek'. Tamam buna kimsenin itirazı olamaz. Kasko pazarını büyütmeyi kim istemez. Ama kasko henüz pazarlanan bir sigorta ürünü. Hangi PTT mensubu kapı kapı dolaşıp kasko pazarlayacak?. Burada da sıkıntı var. En ücra yerde sigorta ürünleri satacağız denilmiş. Zaten satılıyor. Tabii ki bu sırada aklımıza Sayın Genel Müdür Bozgeyik'in trafik sigortası ile kasko'yu karıştırmış olabileceği geldi. Bu bizi endişelendirmedi değil. Acenteler ise buna büyük tepki gösterdi. Fakat burada PTT Yönetim Kurulu'nda Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'in olduğunu unutmamak gerekiyor. Sigortamedya olarak Sayın Bozgeyik'in mesajlarını eleştirerek, ne yapacaklarını daha bilmiyorlar kanısına varabiliriz. Ama o kurumun yönetim kurulunda bu sektörün mevzuatını oturtan önemli bir ismin de varlığını gözardı etmemeliyiz. Burada ne olduğunu, ne olacağını kestiren yok. PTT'nin şirketlere mi acentelere mi rakip olacağını bile kestirmek mümkün değil. Belki de PTT acenteler ile çalışıp uygun fiyat veren ve acentelerine yüksek komisyon vererek daha geniş kitlelere ulaşmayı da misyon edinebilir. O nedenle bekleyip görmek lazım. Bizim Sayın Bozgeyik'i eleştirmemizin sebebi dersini çalışmadan bir TV'ye röportaj vermesidir. Anlaşılan ise doğru bilgi edinmeden bizce kasko ile trafik sigortasını karıştırmış olmasıdır. Bekleyip göreceğiz.

Klişe sözler serisi



2018'E MERHABA..

Merhaba değerli okuyucularımız,

Öncelikle yeni yılın hepimize sağlık, mutluluk ve huzur getirmesini diliyorum.

2017 yılının sektöre neler getirip götürdüğünü tam olarak Nisan ayında, tüm finansal tablolar yayınlandığında anlayacağız. Ama 9 aylık sonuçlara bakarsak, hayat tarafında ciddi büyüme ve karlılığın olduğunu, hayat dışı tarafta ise toplam karın geçtiğimiz yıla göre 700 milyon TL artışla 1,2 milyar TL'ye ulaştığını görmekteyiz.

Bu sonuç ilk anda çok iyiymiş gibi görünmekle birlikte, detaylarda ciddi problemlerin devam ettiğini görmekteyiz. Birincisi bu artışın tamamı mali kardan geliyor, operasyonel taraf ise toplamda hala yarım milyar tl civarında zarar üretmeye devam ediyor. Dahası, yarım milyar tl operasyonel zararın içerisinde en az bir milyar tl'lik yazılması zorunlu hale getirilen iskonto geliri var.

Anlayacağınız şirketler trafikten zorla kar yazdırılmış halde bile zarar etmeye devam ediyor. Diğer branşların toplam sonucu da bırakın bu zararı kapatmayı, daha fazla eksi bakiye getiriyor. Tüm bu zararlar şu an mali karla, yani faizle kapatılmış ve kara geçmiş görünüyor.

Tüm bu gelişmeler bir yanda dururken, Hazinemizin düzenleyici tarafıyla denetleyici tarafı, bu zararın oluşmasının en büyük sebebi olan rezervlerin eksik mi fazla mı olduğu konusunda bir türlü bir konsensüse varamıyor.

2018'de Birlik'e çok iş düşüyor ama oradan gelen haberler de pek iç açıcı değil.

Neyse, umarız her şey daha güzel olur, hoş geldin 2018.....

Kalın sağlıcakla.......



Poliçesini zamanında yenileyen, sürprizlerle karşılaşmıyor

Süresi dolan poliçelerin zamanında yenilenmesi sigortalılar için büyük önem taşıyor. Poliçelerini süresinde yenilemeyen sigortalılar hem haklarını kaybediyor. Hem de başlarına bir şey geldiğinde de büyük zararlarla karşılaşıyorlar.

Türkiye'de sigorta penetrasyon oranı, gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında çok düşük. Söz konusu oranın düşük olmasının nedenlerinin başında artık ağızlara pelesenk olan 'sigorta bilincinin düşüklüğü' geliyor. Bir başka deyişle, ülkemizde bireyler sigortanın hayatlarının tüm evrelerinde karşılaşabilecekleri risklerde ve kayıpların telafisinde çok önemli bir işlev üstlendiği konusunda yeterince bilinçli değil. Ancak, Türkiye'de bireylerin sadece sigorta bilinci değil, vadeleri dolmuş poliçelerini 'yenileme bilinci' de düşük. Sigorta şirketlerinin, sigortalıya gönderdikleri 'Süresi dolan poliçenizin yenilenmesi gerekli" şeklindeki kısa mesajlardan tutun, acentelerin telefon ya da e-mail'le müşterilerini bilgilendirmelerine karşın, bazı sigortalılar, poliçelerini yenilememek konusunda ısrar ediyor. Poliçelerini zamanında yenilemeyen sigortalılar da haklarını kaybediyor. Başlarına bir şey geldiğinde de büyük zararlarla karşılaşıyorlar. Bu nedenle bireyler ve kurumlar için sigorta yenilemek hayati önem taşıyor.

Hasarsızlık indirimine dikkat!

Süresi dolan poliçelerini vaktinde yenilemeyen tüketicilerin kaybettikleri en büyük hak, 'hasarsızlık indirimi.' Söz konusu, hak da kabaca, sigortalıya 1 yıllık poliçe süresi boyunca (hasarın gerçekleşmesine bağlı olarak) ödenen tazminatların, sigortalının ödediği primin altında kalması ile ilgili. Bu durumda olan bireyler, poliçesini yenilememeleri halinde yüzde 25'leri bulan hasarsızlık indiriminden mahrum kalıyor. Bir başka deyişle tüketici, poliçeyi yenilediğinde daha ucuz bir fiyata satın alma imkânını kaçırıyor.

Poliçelerini zamanında yenilememek, tüketicilerin öncelikle hasarsızlık indirimi, ömür boyu yenileme garantisi vb. haklardan mahrum kalmasına yol açıyor. Ancak, süresi dolmuş poliçelerini yenilemeyen sigortalılar için asıl problem 'sigortasız kalmak.' Bir başka deyişle sigorta süresi dolup da bunu yenilemeyen sigortalılar, yaşamların tüm evrelerinde karşılaşacakları, can ve mal kaybına yol açan belki de kendi olanaklarıyla altından kalmayacakları risklere karşı savunmasız halde kalıyor.

Kurdaki artış sonucu sigorta bedeli artacak

Sektör temsilcileri, dolar kurundaki hızlı artışın da sigorta yenilemelerinde, sigorta bedelini artıracağını vurguluyor. Özellikle yangın branşında bu etkinin görüleceğini ifade eden sigortacılar, sigorta bedelindeki artışın primleri de artırmakla birlikte bedeldeki artışın sigortalının da yararına olduğunu kaydediyor. Sigortacılardan aldığımız bilgilere göre, Türkiye'de sağlık sigortalarında yenileme oranı görece yüksek. Buna karşın, oto sigortalarında, Zorunlu Deprem Sigortası'nda (DASK) gibi sigortalarda yenileme oranının, sağlık sigortasına göre düşük olduğu vurgulanıyor.

Sigorta yenilerken nelere dikkat edilmeli?

1 Öncelikle karşılaşabileceğiniz olası riskleri ve ihtiyaçlarınızı iyi tespit edin.

2 Ek ve özel şartları mutlaka dikkatlice okuyun. Şirketlerin sunduğu yeni teminatları ve ürünleri inceleyin, eksik teminat olup olmadığına mutlaka bakın.

3 Yenilenen poliçenizde, poliçe şartlarının bir önceki yıl ile aynı olup olmadığını kontrol edin.

4 Yenilediğiniz sigorta poliçesinin konusunu oluşturan sigorta ürününün ihtiyacınız olan tüm risklerini kapsayıp kapsamadığını detaylı araştırın.

5 İhtiyacınız olan teminatlardan daha az prim ödemek için vazgeçmeyin. Aldığınız teminatlardan emin olun ve poliçeye sahip olmak için aceleci davranmayın.

6 Farklı branşlardaki risklerinizi bir araya getirmek için uygun paketler olup olmadığını sorun.

7 Sigortacınıza, sigortalanacak olan değerinizle ilgili olarak tam, doğru ve güncel bilgiler verin.

8 Eğer kurumsal sigortalıysanız iş kolunuza özel teminatların poliçenizde yer almasını sağlayın.

9 Kurumsal sigortalılığın sürekliliği adına, poliçe yenilemelerinde risk analizlerinizin tekrarlanmasına da özen gösterin.

10 Tüm sigorta ürünleriniz için poliçe bitiş süresinden önce yenileme işlerimizi bitirmiş olun. Böylelikle şirketinizin size sunduğu avantajları kaybetmemiş olursunuz.



Yenilemeler sağlık sigortasında hayati önem taşıyor

Süresi dolan bir poliçeyi zamanında yenilemeyen tüketiciler, 'yenileme garantisi' denilen bir haktan da mahrum kalıyor. Bu durum özellikle sağlık sigortalarında hayati bir önem taşıyor. Sağlık sigortası satın almış bir birey, poliçeyi zamanında (bitim tarihinden itibaren 1 ay içinde) yenilemezse, hem her türlü riske karşı açık hale geliyor. Hem de ömür boyu yenileme garantisini kaybediyor. Bu konuda somut bir örnek verirsek, Anadolu Sigorta'dan 'tamamlayıcı sağlık sigortası' satın almış bir birey düşünelim. Söz konusu sigortalının 'tamamlayıcı sağlık sigortası yenileme garantisi' alabilmesi için sigortalılığını Anadolu Sigorta'da 4 yıl süre ile kesintisiz devam ettirmesi ve her bir yıl için poliçelerinde ödenen tazminatların, primlere oranının yüzde 100'ün altında olması gerekiyor.

Sigortalının detaylı ve objektif bilgilendirilmesi şart



ORKUN GÜCÜK

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı

Aksigorta Genel Müdürü Orkun Gücük, sigorta şirketlerinin 'yenileme poliçeleri' ile, farklı uygulamalar yaparak ve avantajlar uygulayarak (hasarsızlık, sadakat indirimleri) sigortalıları portföyünde tutmaya çalıştıklarını söylüyor. Yenileme oranlarının, sözgelimi sağlık sigortaları bazı branşlarda çok yüksek olduğunu belirten Gücük, "Buna karşın, kasko, trafik gibi bazı branşlarda da rekabetten kaynaklı olarak belirli bir seviyenin korunması için yoğun çaba harcanıyor. DASK gibi bazı branşlarda ise ürün zorunlu olmasına rağmen poliçe yenilemelerinde sorunlar yaşanıyor" diyor. Gücük, sigortalının da poliçesinin dönemi, teminatlardan yararlanma koşulları, hasarın hızlıca ödenebilmesi için yapılması gerekenler, kapsam dışı kalan durumlar, ödenecek prim, hasarsızlık koşulları, asistans hizmetler gibi tüm ayrıntılarla ilgili mutlaka objektif ve detaylı bilgilendirilmesinin gerekli olduğunu kaydediyor.

Poliçelerini yenilemeyenler hasarsızlık indirimini kaçırıyor



COŞKUN GÖLPINAR

Doğa Sigorta Genel Müdürü

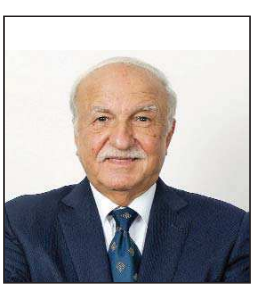
Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, yenileme oranlarını içeren açık bir rapor olmamakla beraber, 'kasko ve trafik branşında' yenileme oranıyla ilgili reel değişimin negatif olduğunu söylüyor. Her sigorta ürününün kendisine has yenileme özelliklerinin olduğunu vurgulayan Gölpınar, "Yangın, mühendislik ve nakliyat branşlarında, poliçe yenilemeleri için verilen süre ile ilgili boşlukları sigorta şirketleri çok tercih etmese dahi bahsi geçen branşların risk teftiş çalışmaları gibi kendi dinamikleri ile bu süreçler bertaraf edilebiliyor" diyor. Poliçelerinin geçerlik süresi dolan ve poliçelerini yenilemeyen tüketiciler öncelikle yenileme döneminde kazanacakları hasarsızlık indirimlerini 'özellikle motor branşında' kaybettiklerini ifade eden Gölpınar, poliçe periyodunu hasarsız tamamlamanın sigortalı açısından önemli bir avantaj olduğunu söylüyor. Doğa Sigorta olarak tüm branşlarda sigortalılarla vadesinden önce temas kurarak bilgilerini güncellediklerini ve yenileme işlemlerini gerçekleştirdiklerini ifade eden Gölpınar, "Poliçelerin yenilenmesinde önceki yıldan gelen bir kaza, sorun vb. detay yok ise yenileme işlemlerinde de herhangi bir sorun yaşanmıyor" diyor.

'Bu başarı, doğru bir iş yaptığımızın en büyük kanıtı'



Anadolu Hayat Emeklilik, müşterileri, çalışanları ve iş ortakları ile kurduğu iyi ilişkiler, sektördeki saygınlığı, kullanıcı deneyimine, güven ve sosyal sorumluluğa verdiği önem doğrultusunda, uluslararası sertifikasyon kuruluşu olan ICERTIAS tarafından 'Müşterilerin Dostu-Çünkü Değer Verdiğimiz Sizsiniz' ödülüne layık görüldü. Konuyla ilgili açıklama yapan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan: "Müşteri Dostu Beyannamesi'ni imzalayarak adım attığımız süreçte aldığımız sonuç bizi oldukça gururlandırdı. Uluslararası alanda bu kadar prestijli bir kuruluş tarafından 'Müşterilerin Dostu' seçilmek yıllardır doğru bir iş yaptığımızın en büyük kanıtı" dedi.

Fibaemeklilik, Groupama'nın emeklilik portföyünü devralıyor



Fibaemeklilik, Groupama Emeklilik ile bireysel emeklilik portföyünü devralmak üzere anlaşma imzaladı. Fibaemeklilik, böylelikle, bireysel emeklilik sözleşme sayısını iki katına, acente sayısını da yaklaşık 750'ye yükseltiyor. Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Fiba Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Özyeğin şunları söyledi: "Pazar doygunluğu ve genişleme kapasitesi bakımından özellikle bireysel emeklilik sektörünü hedef sektörlerin başında görüyoruz. Groupama Emeklilik'in bireysel emeklilik portföyünü devralmayı Fibaemeklilik için çok önemli bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Bu devralmanın ardından müşterilerimize sunduğumuz özgün hizmetlerimizle yolumuza büyüyerek devam edeceğiz."



'Dijital Acente Platformu'ndan, Abacı'ya ödül

CIO Dergisi tarafından düzenlenen CIO Ödülleri 2017, 30 Kasım Perşembe günü yapılan bir törenle sahiplerini buldu. Törende, Türkiye'nin önde gelen kurumlarının hayata geçirdiği yenilikçi ve başarılı projeler ve bu projelere liderlik eden CIO'lar ödüllendirildi. Gecede, Anadolu Sigorta'nın Bilgi ve İletişim Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, 'Dijital Acente Platformu' projesiyle ödüle layık görüldü. Anadolu Sigorta'nın sigortacılık sektöründe yaşanan dijital dönüşümün öncülerinden olduğuna işaret eden Mehmet Abacı," Son dönemde hayata geçirdiğimiz pek çok projeyle ilki gerçekleştirdik. Almaktan gurur duyduğum bu ödül de Anadolu Sigorta'nın yenilikçi bakış açısı ve sunduğu özgür çalışma ortamının sonucudur" dedi.



Allianz Türkiye'ye 'Sağlıklı Bireyler' ödülü

Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği tarafından düzenlenen ve Türkiye'nin öncü kurumsal sosyal sorumluluk uygulamalarının ödüllendirildiği organizasyonda, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin 3.'sü olan "Sağlıklı Bireyler" başlığındaki ödül Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet'e verildi. Lembet, ödülle ilgili şunları söyledi: "Sağlık Destek Programı ile başta müşterilerimiz olmak üzere, genel olarak toplum sağlığında iyileşmeyi hedefledik. Proje kapsamında uzaktan hasta takibi, elektronik tıbbi kayıtlar ve sağlık hizmeti eğitimini hedefleyen çalışmalarla hastalıkların daha iyi yönetilmesini sağlıyoruz. Bu uygulamalarımızın; kapsamlı ve sistematik yapısıyla sigorta sektöründe bir ilk olması ve ödüle layık görülmesi bizi mutlu etti."



Tur Assist 2018'e "Hoşgeldin" dedi!

1996 yılından bu yana asistans sektörünün lider firması olarak çalışmalarını sürdüren Tur Assist, Fairmont Quasar İstanbul Hotel'de görkemli bir yılbaşı partisi düzenledi. 15 Aralık Cuma günü düzenlenen partide Tur Assist çalışanları yılın yorgunluğunu atarken birlikte eğlenmenin de keyfini çıkardılar. Gecenin sonunda şirkette onuncu ve yirminci hizmet yılını dolduran çalışanlara verilen plaketlerin yanı sıra düzenlenen çekiliş ile de birçok çalışana çeşitli hediyeler dağıtıldı.



TARSİM, Şanlıurfa'da acentelerle buluştu

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve TARSİM Bölge Müdürü Serdal Doğan, Şanlıurfa'da acente temsilcileriyle, Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası (ŞUTSO) Göbeklitepe Toplantı Salonu'nda buluştu. TARSİM'in kapsadığı sigorta alanları ile ilgili detaylı bilgilerin paylaşıldığı toplantıya, ŞUTSO Meclis Üyeleri ile Sigorta Acenteleri Derneği (ŞURSAD) temsilcileri katıldı. Toplantıda, TARSİM ile ilgili ilimizdeki mevcut durum, beklentiler, bölgesel problemler ve çözüm önerileri konuşuldu, sorular cevaplanarak katılımcılar bilgilendirildi. Şanlıurfa'nın konumu itibariyle tarımsal bir kent olma özelliğinden dolayı tarım sigortalarının önemi ve gerekliliği anlatıldı.

Tur Assist, ISO 9001:2015 versiyonuna geçişini başarıyla tamamladı

1996 yılından bu yana Türkiye'de 7 gün 24 saat acil asistans hizmetleri sunan Tur Assist, sene başında başlatmış olduğu ISO 9001:2015 geçiş revizyonunu başarıyla tamamladı. Şirket, uluslararası bağımsız denetleme kuruluşu Bureau Veritas tarafından yapılan değerlendirmeler sonucunda ISO 9001:2015 Kalite Belgesi'ni almaya layık görüldü. ISO 9001:2015 Kalite Belgesi, risk yönetimini içermesi ve bu bağlamda oluşabilecek risklere karşı sürdürülebilirlik adına yapılacak ve alınacak önlemlerin neler olduğunu içeren bir belge olma niteliğini taşıyor.

Fonbul.com'da fonlar 3 seçenekle izlenecek



Günümüzde bilinçli fon tercihi, yatırımcıların getirilerinin artmasında anahtar bir role sahip.2003 yılından beri, yatırım ve emeklilik fonlarını izleyen yatırımcı ve analistlerin güvenli adresi www.fonbul.com yeni seçenekler sunuyor. Bugüne kadar, www.fonbul.com da yatırım ve emeklilik fonlarını birlikte inceleyenlere artık 3 ayrı seçenek sunuluyor. Yatırımcılar dilerlerse, sadece emeklilik fonlarını (BES), yatırım fonlarını veya her ikisini birden satın alıp kullanabilecek. Daha detaylı bilgilere www.fonbul.com dan ulaşmak mümkün.



Axa Sigorta, sektörün 'SuperBrand'i seçildi

Türkiye'de 12. yılını kutlayan Superbrands, iki yılda bir düzenlenen altıncı organizasyonunu gerçekleştirdi. Superbrands 6 Aralık 2017 tarihinde Hilton İstanbul Bosphorus Hotel'de gerçekleştirdiği ödül töreninde Türkiye'nin Süper Markalarına ödüllerini verdi. Bireysel sigorta ürünlerini Türkiye'deki tüm dağıtım kanallarını 'tek fiyat uygulaması' kapsamında aynı fiyata satan Axa Sigorta Süper Marka ödülünü alan şirketlerden biri oldu.



HDI Sigorta ve eksperler bir araya geldi

HDI Sigorta'nın tüm hasar yöneticileri ve Sigorta Eksperleri Derneği yöneticileri 30 Kasım'da HDI Sigorta Genel Müdürlük Binası'nda bir araya geldi. Tüm branşlarda çalışan sigorta eksperlerini temsil eden eksperler ve HDI Sigorta'nın hasar departmanı yönetici ve çalışanları Türk sigorta sektöründe bir ilki gerçekleştirerek Eksper Danışma Kurulu'nu oluşturdu. Eksper Danışma Kurulu, üçer aylık periyotlarda bir araya gelme kararı aldı. Eksperlerin de görüşlerinin alındığı kurul çalışmalarıyla güncel piyasa dinamiklerine uygun doğru kararlar alınması hedefleniyor. Bununla birlikte, şirket ve eksper iletişimi, sigortalı, servis ve müşteri ilişkisi ile hizmet kalitesinin artırılması gibi temel konularda istişarelerde bulunulması ve mutabık kalınan konularda aksiyon alınması hedefleniyor.



Bülent Somuncu, Güneş Sigorta'da

Güneş Sigorta'nın Kamuoyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yaptığı açıklamaya göre 11 Aralık 2017 tarihi itibariyle şirketin Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna Bülent Somuncu getirildi. Daha önce Güven Sigorta ve Halk Sigorta Genel Müdürlüğü görevlerinde yer alan Bülent Somuncu'ya yeni görevinde başarılar dileriz.



Sigortacılık Eğitim Programı başlıyor

Türkiye'deki tek sigortacılık uzmanlığı eğitim programı olan ve 1970 yılından beri aralıksız devam eden 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı' (TSEP) Ekim ayında başlayıp Mayıs veya Haziran'a kadar süren uzun süreli bir eğitim programı. Sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerinin, uzmanların ve akademisyenlerin görev aldığı TSEP, sektör çalışanlarının genel sigortacılık ve sigorta branşları konularında uzmanlaşmalarını sağlayarak, Türk sigorta sektörünün iş gücü niteliğinin ve verimliliğinin artırılmasında önemli bir rol oynuyor. Ekim 2017'de başlayan 35. Dönem TSEP 1. Yarıyılı Ocak ayında sona eriyor. 35. Dönem TSEP 2. Yarıyılı kayıtları ise devam etmekte ve 9 Şubat'ta bitiyor. 12 Şubat'ta başlayacak 2. Yarıyıl branş eğitimlerine katılmak için 1. Yarıyılı bitirme zorunluluğu yoktur. Ayrıntılı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

Auto King özel birim kurdu



Sigorta şirketlerine kuruluşundan beri operasyon birimi ile hizmet veren Auto King, sigorta şirketleri ile daha kuvvetli iletişim kurmak, olası sorunlara anında ve yerinde çözüm bulmak, talepleri birebir alarak değerlendirmek amacı ile yapılanmasına Kurumsal İlişkiler Birimi'ni ekledi. Birimin yöneticiliğine Auto King Operasyon Müdürü Erkan Kıraç atandı. Hasar maliyetlerini optimize etmenin, müşteri memnuniyetini artırmanın ve ilişkiyi performans göstergeleriyle yönetmenin sigorta şirketlerinin marka değerleri için önemli süreçler olduğuna inanan Auto King, bu doğrultuda sigortalılara hizmette fark yaratacak yatırımları ile iş ortaklarına destek olmaya devam ediyor.

Çarter Sözleşmeleri Kitabı sigortacılara referans olacak



Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker

Prof Dr. Fehmi Ülgener'in, Türkçe'ye kazandırdığı Çarter sözleşmeleri kitabının, uluslararası deniz taşımacılığının en önemli eserlerinden biri olduğunu belirten Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, "Bu kitap, üniversitelere armatörlere ve sigortacılara referans olacak" dedi.

Küresel ticaret yapan firmalar için hayati önem taşıyan Uluslararası Deniz Taşımacılığı Türkiye için de büyük önem arz ediyor. Bu bağlamda ticari olarak işletilen tüm deniz araçlarının Türkiye'de alanında tek olan P&I sigortasına (Deniz Yolcu Taşımacılığı Mali Sorumluluk Sigortası) sahip olması gerekiyor. 12'den fazla yolcu taşıyan tekneler sorumluluk sigortası yaptırmak zorunda. P&I sigortası da, sorumluluk limitine kadar tekne personeli ve ziyaretçilerinin her türlü kazaya karşı tedavi giderlerini karşılıyor. Ülkeler arası deniz taşımacılığı ticareti yapılırken, 'Çarter Sözleşmeleri Kitabı' da hayati önem taşıyor. Bu konu ile ilgili olarak 30 Kasım'da Deniz Ticaret Odası'nda Türk P&I Sigorta ve Ülgener Hukuk Bürosu bir seminer düzenledi. Toplantının konusu: "Çarter Sözleşmeleri Kitabı'nın 1. ve 2. cildinin tanıtımı ve P&I perspektifinden Çarter Sözleşmelerine Bakış." Konuşmacılar ise Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker ve Avukat Elif Kaçar Özşahin, Ülgener Hukuk Bürosu'ndan Metin Uğur Aytekin ve Prof Dr. Fehmi Ülgener'di.

Çarter Sözleşmeleri Kitabı artık Türkçe

Seminer'de konuşan Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, Çarter Sözleşmeleri Kitabı'nı 2 cilt halinde Türkçe'ye uyarlayan, Prof. Dr. Fehmi Ülgener'e teşekkür ederek konuşmasına başladı. Fehmi Ülgener hocanın, ağır ve teknik bilgi gerektiren bir dalda yalın Türkçesiyle armatörler, brokerlar ve sigortacılar için referans olacak nitelikte bir kitap yazdığını dile getiren Teker, "Ayrıca, armatörlerin istihdam ettiği operasyondaki kişilerin de bu maddeleri bilmesi şart. Biz de şirket olarak sözleşmelerin millileşmesini destekliyoruz" dedi.

Teker, konuşmasında deniz ticareti sırasında sigorta yaptırmış olmanın önemini şu sözlerle anlattı: "Milyon dolarlık hasarlar meydana gelirse armatör çok riskli bir rizikonun altında kalabilir. Ayrıca, kiracı brokerler de burada önemli sorumluluklar altında kalabiliyor. Bu nedenle, hem kiracı



Prof Dr. Fehmi Ülgener

brokerlerin hem de 'donatan' vasfını taşıyan kimselerin, çarter sözleşmelerini mutlaka çok dikkatli okuması gerekli. Özellikle sorumluluk atfeden hususların ilgili kişiler tarafından biliniyor olması gerekiyor. Böylece yaşayacağınız maddi kaybı en aza indirmiş olursunuz."

Türk mahkemelerinin işi kolaylaşacak

Deniz hukukçusu olan Prof. Dr. Fehmi Ülgener ise bu seminerin ortaya çıkış hikayesini şu sözlerle anlattı: "İki ciltten oluşan kitabımı da tanıtarak, Çarter sözleşmeleri alanında doğan hukuki problemleri kısaca dile getirme fırsatımız oldu. Zaten deniz ticareti uluslararası bir dal. Bu alanda birçok sorunla karşılaşılıyor. Mesela, iki Türk limanı arasındaki taşımacılıkta da İngiliz hukukunun geçerli olması hazin bir sonuç ortaya çıkarıyor. Bunların önüne geçebilmek için elimizin altında dünyadaki uygulamalarından kopuk olmayan benzer sözleşmeler olsun istedik. Böylece Türk mahkemelerinin işi de bir sorun çıktığında daha da kolaylaşmış olacak."



DAVID KOHEN
david@kositassigorta.com.tr



Sigorta sektöründe kimler geldi kimler geçti 1997-2007*

20 YIL ÖNCE ARALIK 1997			10 YIL SONRA ARALIK 2007	
Sigorta Şirketi	**Genel Müdür**	**Gelişim / değişim**	**Sigorta Şirketi**	**Genel Müdür**
AGF GARANTİ	Göktürk Tütüncü	1999'da AGF gitti GARANTİ kaldı	EUREKO oldu (05.10.2007)	Okan Utukeri
AGF GARANTİ HAYAT	Göktürk Tütüncü	1999'da AGF gitti GARANTİ kaldı	GARANTİ EMEKLİLİK ve HAYAT	Erhan Adalı
AKDENİZ	Metin Köse	Kuruluş 1991, 2002'de iflas		
ANKARA SİGORTA	Erol Cerrahoğlu	Satış sürecinde	ANKARA SİGORTA	Yusuf Cemil Satoğlu
AKSİGORTA	İhsan Ergü		AKSİGORTA	Ragıp Yergin
AK HAYAT	Fatih Kilişlioğlu	01.11.2007'de AVIVASA olacak	AVIVASA	Meral Eredenk
AMERICAN HOME	Bijan Khoshrow	16.04.1999'da AIG sigorta oldu	AIG SIGORTA	Philip Schwarz
AMERICAN LİFE HAYAT	Marwah Shekim	AIG'nin kolu oldu	AMERICAN LIFE HAYAT	Mario Velasco
ANADOLU SİGORTA	Ahmet Yavuz		ANADOLU SİGORTA	Mustafa Su
ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK	Hasan Eskil		ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK	Mete Uğurlu
BAŞAK SİGORTA	Muzaffer Bilgili	2007 yılında Başak Groupama oldu	BAŞAK GROUPAMA	Alain Baudry
BAŞAK HAYAT	Tevfik Cansız	1997'de kuruldu	BAŞAK GROUPAMA	J. de Charette (GMV)
BATI SİGORTA	Faruk Ömrüuzak	Tasfiye halinde		
BAYINDIR SİGORTA	Meltem Yiğit	2002'de tasfiye edildi		
BAYINDIR HAYAT	Ahmet Naim Oktay	23.02.2004'te Acıbadem / Sağlık Hayat oldu	ACIBADEM SAĞLIK / HAYAT	Ömer Karahan
BİRLİK SİGORTA	M.Ali Yücekök	%79 Halk Bankası iştirakı	BİRLİK SİGORTA	Recep Duray
COMMERCIAL UNION	Cemal Ererdi	10.09.2004'de Avivasa Sigorta oldu	AVIVA SİGORTA	Ertan Fırat
COMMERCIAL UNION HAYAT	William Lamb	14.09.2004'de Aviva hayat Emeklilik oldu	AVIVA HAYAT EMEKLİLİK	Carl Boehr
DEMİR SİGORTA	Ali Erül	Ağustos 2007'de yeniden aktif	DEMİR SİGORTA	Ersin Erkan
DEMİR HAYAT	Vahdet Tulun		DEMİR HAYAT	Ali Ersoy
DOĞAN HAYAT	Mehmet Muratoğlu	2002'de Doğan Emeklilik	FORTİS EMEKLİLİK VE HAYAT	Barend Van Dam
EGE SİGORTA	Haçik Capıkoğlu	2003'de Toprak Sigorta'ya devir		
EGS SİGORTA	Mete Besener	2003'de ruhsat iptal edildi.		
EMEK SİGORTA	Ercüment Bilgin	2003 yılında iflas		
EMEK HAYAT	Engin Güven	21.02.06 New Life Yaşam	NEW LIFE YAŞAM	Tansel Birol
GENERALİ SİGORTA	Peker Cumralı		GENERALİ SİGORTA	Luciano Cagnato
GÜNEŞ SİGORTA	Mehmet Aydoğdu	%30+ 6 Groupama hissesi	GÜNEŞ SİGORTA	İlker Aycı
GÜNEŞ HAYAT	İhsan Karagöz	2002 yılında Vakıf Emeklilik	VAKIF EMEKLİLİK	Yusuf Yeşilırmak
GÜVEN SİGORTA	Emin Atasagun	Satış sürecinde	GÜVEN SİGORTA	Bülent Somuncu
HALK SİGORTA	Erhan Dumanlı	2000 yılında Yapı Kredi Sigorta	YAPI KREDİ SİGORTA	Murat Güvenel
HALK YAŞAM	Giray Velioğlu	2000 yılında Yapı Kredi Emeklilik	YAPI KREDİ EMEKLİLİK	Giray Velioğlu
HÜR SİGORTA	Güner Yalçıner		HÜR SİGORTA	Kemal Gül
İNTER SİGORTA	Nihat Karaköse	2001'de poliçe kesme yetkisi kaldırıldı		
İNTER HAYAT	Nihat Karaköse	Hiç faaliyete geçmemişti		
IŞIK SİGORTA	Mustafa Başarı	%66 Bank Asya iştirakı	IŞIK SİGORTA	Recep Koçak
İHLAS SİGORTA	Ayhan Apak	19.07.2006'da HDI Sigorta oldu	HDI SİGORTA	Hasan Altaner
İHLAS HAYAT	Hazım Tümtürk	Ankara Emeklilik'e portföy devri		
İNAN SİGORTA	Fadıl Güvenir	23.01.2002'de AXA OYAK'la birleşti		
İSVİÇRE SİGORTA	Okan Balcı	01.01.2007'de Ergo İsviçre oldu	ERGO İSVİÇRE	Murat Balcı
İSVİÇRE HAYAT	Erdoğan Serpici	01.01.2007'de Ergo İsviçre Hayat oldu	ERGO İSVİÇRE HAYAT	Mert Balcı
KAPİTAL SİGORTA	Yiğit Aydede	15.03.2004'de ruhsat iptali		
ŞARK SİGORTA	Günel Başer	28.07.1998'de KOÇ ALLIANZ oldu	KOÇ ALLIANZ	George Sortorel
ŞARK HAYAT	Kemal Olgaç	28.07.1998'de KOÇ ALLIANZ HAYAT oldu	KOÇ ALLIANZ HAYAT	George Sortorel (GMV)
MAGDEBURGER	Ömer Dinler	poliçe kesme yetkisi kaldırıldı		
MERKEZ SİGORTA	Faruk Erkan	poliçe kesme yetkisi kaldırıldı	MERKEZ SİGORTA	Yusuf Dede (GMV)
NORDSTERN İMTAŞ	Levent Nart	1999'da AXA OYAK'la birleşti		
NORDSTERN İMTAŞ HAYAT	Levent Nart	1999'da AXA OYAK'la birleşti		
OYAK SİGORTA	Bülent Bora	09.03.1999'da AXA OYAK oldu	AXA OYAK	Cemal Ererdi
AXA OYAK HAYAT	Gökhan Dereli	1999'da Nordstern İmtaş Hayat'la birleşti	AXA OYAK HAYAT	Cemal Ererdi (GMV)
RAY SİGORTA	Çetin Alanya	TBIH grubu aldı	RAY SİGORTA	Nüzhet Atabek
RUMELİ SİGORTA	Tuncay Erzurumlu	2003'de poliçe kesme yetkisi kaldırıldı	RUMELİ SİGORTA	İsmet Tuğul (GMV)
RUMELİ HAYAT	Okan Turna	2003'de poliçe kesme yetkisi kaldırıldı	RUMELİ HAYAT	Hülya Yoruç (GMV)
SANKO SİGORTA	Servet Sönmez	Tasfiye halinde		
ŞEKER SİGORTA	Yurdal Sert	2006 yılında Liberty Sigorta oldu	LIBERTY SİGORTA	Mustafa Akan
ŞEKER HAYAT	Yurdal Sert	2001'de ruhsatı iptal oldu		
TEB SİGORTA	Fahri Altıngöz	Satış sürecinde	TEB SİGORTA	Ertuğrul Bul
GENEL SİGORTA	Hulusi Taşkıran	20.09.2007'de MAPFRE'ye geçti	GENEL SİGORTA	Hulusi Taşkıran
GENEL YAŞAM	Hulusi Taşkıran	Kuruluş Aralık 1997	GENEL YAŞAM	Muhittin Yurt
TİCARET SİGORTA	S. Yenidünya	Sahibi Şeker Sigorta Emekli Sandığı	TİCARET SİGORTA	Erhan Özsertel
TÜRK NİPPON SİGORTA	Nuşin Artun	Faaliyette bulunmuyor		
TOPRAK SİGORTA	Zafer Ataman	T.M.S.F'nin elinde	TOPRAK SİGORTA	Semih Şişman
UNİVERSAL SİGORTA	Nedret Koruyan	2003'te iflas etti		
UNIVERSAL HAYAT	Ali Aktuğ	2001'de ruhsatı iptal oldu		
HALK RE	Can Başer	25.12.2006'da Artı Reasürans oldu	ARTI REASÜRANS	Mehmet Çakıcı
DESTEK RE	İ. Yaycıoğlu	2005'te Milli Re'ye geçti		
MİLLİ RE	Cahit Nomer		MİLLİ RE	Cahit Nomer
İSTANBUL RE	Gülgün Ünlüoğlu	Tasfiye halinde		

*Yazarımız David Kohen'in araştırmasının devamı olan 2007-2017 yıllarını önümüzdeki sayıda yayınlayacağız.

BİR FIKRA

HEPSİ BİRBİRİNE KARIŞMIŞ

Sarhoş binmiş otobüse, arkadan bağırıyor:

-Hiieeeeeyyyyttt!! Öndekilerin hepsi boynuzlu, ortadakiler ibne, arkadakiler de pezeveeeeeenk...!!!

İzbandut gibi şoför zınk diye frene basıyor, yerinden kalkmasıyla sarhoşu arka cama yapıştırıyor ve şöyle diyor:



-Lan! Şimdi bi daa söyle bakiim kimmiş boynuzlu, kimmiş ibne, kimmiş pezevenk???

-Şimdi nasıl bilebilirim ki aabbiii... Ööle bir fren yaptın ki, hepsi birbirine karıştı!!!

MECBUR OLMADAN DÖNMEK İSTİYORUM

Temel 20 senedir Almanya'da yaşıyormuş. Bir gün göçmen bürosuna gidip Almanya'dan kesin dönüş yapacağını söylemiş. Göçmen bürosundaki Almanlar Temel'i tanıyorlar, seviyorlarmış.
Sormuşlar:
-"Neden dönüyorsun?" diye...



Temel "homoseksüeller yüzünden" demiş.
Bürodakiler şaşırmış:
-"Seni rahatsız ediyorlarsa hemen bir şikayette bulun, gereğini yaparız. Buradan bu yüzden ayrılmana gerek yok" demişler."
Temel; "Beni rahatsız etmiyorlar" demiş.
Bürodakiler yine şaşırmış.
-"Peki neden gidiyorsun?"
Temel cevaplamış:
-"Burada 20 yıl önce homoseksüellik yasaktı, 10 yıl önce serbest oldu, 5 yıl önce de evlenmelerine izin çıktı. Homoseksüellik MECBUR olmadan dönmek istiyorum."

BİR GÜZEL

Victoria's Secret Meleği Elsa Hosk

Tam adı Elsa Anna Sofie Hosk olan güzel manken, 7 Kasım 1988'de İsveç'in Stokholm şehrinde dünyaya geldi. İki erkek kardeşi var ve kuzeni Alice Herbst de bir modeldir. Liseden mezun olduktan sonra iki yıl boyunca İsveç'in kadın profesyonel basketbol ligi olan Damligan'da profesyonel basketbol oynadı. 20 yaşında Amerika'ya taşınan Hosk, 2011'den beri Victoria's Secret modelidir. Christian Dior, Dolce & Gabbana, Free People, H & M, Lilly Pulitzer ve Guess gibi önde gelen bir dizi marka için çalıştı. www.models.com tarafından Top Sexiest Modelleri listesinde 15. sırada yer aldı.

Kimlik Kartı

Doğum yeri: Stokholm, İsveç
Boy: 177 cm
Saç rengi: Orta sarı
Göz rengi: Mavi
Kilo: 56 kilo
Favori TV Dizisi: Game of Thrones
Konuştuğu yabancı diller: Almanca ve İngilizce



MUSTAFA NAZLIER
Sigorta Eksperi
mnazlier@ekolekspertiz.com.tr



10. yıl marşı…

Kanun numarası, 7397. Kabul tarihi, 21.12.1959. Kanun'un adı, Sigorta Murakabe Kanunu. Kanun'un değişim tarihi, 14.6.2007. Sigorta Murakabe Kanunu'nun yürürlükte kalma süresi 47 yıl. Sigorta sektörü 47 yıl aynı Kanun ile yol aldı. Yerine hazırlanan Kanun'un numarası 5684. Kabul tarihi 16.6.2017. Geçen süre 10 Yıl. Bu 10 yıl içinde çıkarılan yönetmelik ve genelge sayısı da 47 yıllık 7397 sayılı Kanun'un süresince çıkarılanları neredeyse geçti. Bu sürenin sonunda ve bu durumda şunu söyleyebilir miyiz? "Kanun yapmayı bilmiyoruz veya beceremiyoruz."

Yapılan her yönetmelik ve çıkartılan her genelge bir öncekini düzeltmek, değiştirmek veya iyileştirmek için hazırlanıyor. Büyük sayılar kanunu ve sigorta sektöründe en erken değerlendirme yapma veya planlama yapma süresi en az 1 yıl. Bir poliçe vadesi dolmadan değerlendirme yapmak olanaklı değil. Sigorta sektörü olarak reasürörler ve sigorta şirketlerinin pozisyon alması, strateji yapması, pazarı okuması v.b her türlü gereklilik için en az gereken süre 1 yıl iken, hiç bir koşul 1 yılı stabil edemiyor ise sektörün yapılanması olanaklı değildir ve olamaz.

Heyecan hezeyana dönüştü

Yeni yasanın yarattığı heyecan, heyezana dönüştü. 10 yıldır devam eden dinamik sorunlu süreçler bir birini tekrarlayan mali dönemler ve değişemeyen yapısıyla sektörün 10'uncu yıl marşı heyezan ve hayal kırıklığı üzerinedir. 47 yıllık yorgun Murakabe Kanunu'nu tarihe gömen 5684 sayılı Kanun'un, tarihte kendine bulacağı yeri ve adı belirlenmiş durumda. 2017 yılını kapatacağımız günlerde Türk sigorta sektörü için en önemli sorun ne olabilir diye düşündüğümde ; SİYASALLAŞMAnın iyileştirilemez ve kalıcı sorunlara yol açtığını görerek, bizi tüm evrensel uygulamalardan da koparan, uzaklaştıran lokalde kendine özgün bir sorun



olduğunu gözlemliyoruz.

Sigortacılık evrenseldir. Küresel uygulanır, algılanır ve yaşanır. Gelişmekte olan ülkelerin en önemli sorunu; siyasetin her konuya dahil olup bildiğini sandığı ve sadece kendisi için doğru olanı yaptığı uygulamaların her zaman en önemli sorun olmasıdır. 10. yılını dolduran 5684 sayılı Kanu için öncesinde yapılan her türlü yazılı uyarı yok sayılmış ve uygulamaya alınmıştı. Bu gün tüm sektör neden bu durumda? Asla bir başka sebep aramaya gerek görmüyorum. Kesin ve tartışmasız en önemli sektör sorunu, sigorta endüstrisinin 10. yıl marşının ilk kıtasıdır. Umarım bu anlayışın değişimine tanık oluruz.

2017 yılını uğurlar iken kapanan yılı zorlayan koşulları hatırlamak gerek;

◆ Kar ağırlığı ve küresel ısınma etkileri,
◆ Küresel ısınmaya bağlı rutin hale gelen şehir selleri,
◆ Terör,
◆ Endüstriyel yangınlar,
◆ Trafik sigorta primlerindeki tavan fiyat uygulaması,
◆ Değer kaybı tazminatları,
◆ İşveren mali mesuliyet hasar dosyaları,
◆ Muallak ve karşılıkları,
◆ Destekten yoksun kalma tazminatları,
◆ Bu tazminatları geçim kaynağı yapan avukat, eksper, sigortacı ve tedarikçi iş birlikleri,
◆ Adalet Bakanlığı'nın tazminat hesabına yönelik 2 ayrı yöntemden birisini kesinleştirememesi,
◆ Sigorta Bilgi Merkezi'nden etkin faydalanamama,
◆ SEGEM in amacına uygun duruma getirilemeyişi; sertifika kuruluşu olarak kalması,
◆ Sigorta acentelerinin değişemeyen trajik durumu,
◆ Ardışık yaşanan katastrofik hasarların sektörde yarattığı durum ve sonuçlar.

Bu listeye eklenecek süregelen ve değişemeyen kronik sorunlar 2017 yılında devam etti. Bu yılın özelinde listenin 1. sırasını tavan fiyat uygulaması alacaktır. Ancak, fark edilemeyen ve dikkat edilmesi gereken önemli yeni sorunları tanımak gerek. Sektöre oldukça hızlı giriş yapan enerji sektörünün önemli sorunları var;

◆ Üretici
◆ Satıcı
◆ Proje yapımcısı
◆ Montajcı
◆ Ve işletmeci kaynaklı ciddi sorunlar hızla ve henüz ortaya çıkmakta.

Genel olarak tüm mühendislik sorunlarını, sigortalı oldukları durumda Türk sigorta sektörü fonluyor. Sonradan ortaya çıkan gizli ayıp ve kusurlar poliçelerde tazminat konusu. Kök sebep analizi doğru yapılmadıkça doğrudan tazmin konusu olmaktadır. Rücu açısından değişiklik yaratmasını sağlamanın tek yolu Kök Sebep Analizlerinin doğru yapılmasıdır. Bu ve benzer sonuçları somut hale getirmenin koşulu akademisyenler ile çalışmaktır.

Bu durumu açıklamak için incelemesi yapılan hasarlarda sık karşılaşılan önemli bir ayrıntı dikkate çekici. Düşey hareketli yükler için yasal otoritenin standardı olan parametrelerde TS 498 esas alınmaktadır. Küresel ısınma ile değişen iklim koşullarına göre parametre verileri değişmedikçe doğru yapıldığı var sayılan her proje hesap hatasına dönüşerek imal edilmektedir. Kar yükü hesapları gibi iklimsel verilere ait parametreler, Türkiye için güncellenmek zorunda. Aksi halde her projenin hatalı imal edildiğini dikkate almak veya enerji sektöründeki üretici firmaların ekipmanlarının test ve deneme üssü olmamız gerekecek. Veya 2 kamyon ve 1 kepçe alan her kişi veya firmanın kendini mühendislik ve müteahhitlik firması olarak görmesi. Elbette üreticileri veya inşaat firmalarını denetleyip geliştiremeyiz, ancak tamamının tüm maliyetleri sigorta poliçesine konu. Gelişen Türkiye'nin bu gelişme aşamasındaki her türlü ARGE maliyetini sigorta sektörü karşılamaktadır. Bu durum artarak devam eden bir çok sorunu getirecektir. Tazminatı ödenen hasarların ne kadarı gerçekten poliçe konusu, ne kadarı rücu edilmeli ve gözden kaçıyor? Ne kadar hasar tazminat konusu olmadığı halde ödeniyor?



Sektör içi işbirliği artmalı

Mevcut görünümde sigorta sektörünün yukarıdaki sorunlarının çözümü için başlangıç noktası sektör içi iş birliğinin artırılması olabilir. Kendi içinde parçalanan sektörün her parçası kendisine alan yaratmak ve güçlü olmak için akıl ve bilgiyi kullanmak yerine sigorta sektörünün en önemli sorununa yol açan siyaseti kullanmaktadır. Bu yöntemin henüz pozitif bir sonuç yarattığı görülmemesine rağmen parçalanmış her taraf kendisi için en iyi çözüm olarak aynı yöntemle hareket etmektedir. Artık ortak akılı oluşturmanın, rekabet etmekten daha önemli olduğunu görmemiz gerek.

Yeni ürünlerle pasta büyümeli

Bu sorunlar ile başa çıkmak için yeni ürünler yaratarak pastayı büyütmek şart. Yeni ürün konusunda çok yaratıcı olunmadığı açık. Bu durumun sebebi serbest piyasa olarak görülmemize rağmen aksine aşırı müdahaleci davranılmasıdır. Kendini kurgulamasına izin verilmeyen sigorta sektörünün kısıtlanması en önemli sorun. Yeni ürün yaratılmadıkça sektörde iyileşme beklenemez. Bu ürünleri kurgulayacak, pazarı yönetecek ve etkileyecek insan kaynaklarını doğru yönetemediğimiz de bir gerçek. Çok ilginç bir saptamayı paylaşmak isterim. Hazırlık bölümü hariç 4 yıl Sigortacılık ve Risk Yönetimi bölümünde lisans öğrenimi alan öğrenci mezun olduğunda Sigorta Teknik Personeli unvanı alamaz iken 2 saatlik SEGEM sınavı ile bu unvanının veriliyor olması, 2 saatte alınacak belge için 4 yıl boşu boşuna eğitime gidildiği sonucu yaratır. Sigorta sektörünün insan kaynaklarını kendi lehinde kullanabilmesi için bu tür sorunlara yol açılmaması gerekir. Aksi halde akademik dünyadan gelen sigortacıları sektör dışına itmiyor muyuz? Teorik ile pratik eğitim uyuşmadığı gibi akademik gerçeklik ve saha gerçekliğinin çelişkisi ayrı bir vehamet.

Aynı durum sigorta eksperliği içinde geçerli. Oto ve oto dışı, tüm dünya da 2 ayrı kulvarda yapılandırılır iken halen bir birinden yasal zeminde ayrılmaması handikap. İstanbul da bu yıl yaşanan ardışık 2 ayrı dolu, fırtına ve sel olaylarında eksper sayısı yeterli olmadı. Aynı şekilde sene başında yaşanan kar ağırlığı hasarları veya deprem hasalarında ekspertiz süreci sorunlu yaşandı. Sektörün kendi içindeki dinamikleri yok sayarak hedeflenen amaç ne olabilir ki? Neden eksperlik sınavı eskiden olduğu gibi düzenli açılmaz? Bu, anlaşılmadı, anlatan da olmadı. Ekspertiz şirketi çalışanları ve sigorta sektörünün hasar servislerinde çalışan bilgili, tecrübeli ve yetenekli kişilerin kazanılamıyor olması çok önemli sorunlara yol açıyor. Ülkemizde yaşanacak hasarla sonuçlanan olay ve afetler için hazır değiliz. Bu konuda ilerlemek için bağımsız eksperlik meslek örgütü olmadıkça sektör içinde doğu konuşlanmak, gereklilikleri sağlamak olanaksız.

Olumsuzluklara rağmen ilerlemek için Tehlikeli Riskler Havuzu, TSE esas alınarak hazırlanacak ürün sorumluluk poliçeleri, genel sorumluluk poliçeleri, zorunlu ortak alanlar için teminat sağlanması, izlemeli dinamik risk analizlerinin kurgulanması, sektörel veri madenciliği, kâr kaybı, iş durması ve parametrik sigortalar halen gündemde yer arıyorlar. Bu aşamada teminat üreten, bölgesel risk modellemesi yapan (Ortadoğu ve Türki Devletler) bir sigorta sektörü yaratamayız. Kısa ve orta vade planlarımız yok ve hiç olmadı. Bu, ilerleyen süreçte büyük pişmanlıklara yol açacak.

2018 yılında tüm sektörün siyasal etkilerden uzak, gelişen ve büyüyen, ülkemizin risklerini yöneten ve teminat altına alan şekilde çalışmasını dilerim. Savaş ve terörün olmadığı sağlık , sevgi ve saygının eksilmediği yeni bir yıl diliyorum.

FATİH KAHYA
Araştırmacı Yazar
fatihkahya@gmail.com



Doğu ile Batı arasında sigortaya bakış farkı

Bu köşede Batı'da ve Doğu'da sigortacılığın ortaya çıkışı ve gelişim süreciyle ilgili pek çok yazımız yer aldı. Bu kez köşemizi 1944 tarihli 'İktisadi Yürüyüş' dergisinin, 'Sigortacılık Özel Sayısı'nda yer alan Gerşon Özel'in yazısına bırakacağız. Özel, 1944 yılında Doğu ile Batı arasındaki sigortaya yaklaşım farkını anlatmış. 73 yıl sonra ne kadar mesafe kat ettiğimizi düşünmeyi okuyuculara bırakacağız.

Sigortayı anlayış farklı

Memleketimizde henüz sınırlı bir sahaya hükmeden sigortacılık, Batı memleketlerinde çok ileri gitmiş ve her türlü riski karşılayacak hale gelmiştir. İnsanın aklına gelebilen her türlü tehlikeye karşı bir sigorta muamelesi (branşı) geliştirilmiş ve hatta savaştan sonra meşgul olunması gereken konuları genişletmek için planlar yapılmıştır. Meşhur Beveridge Planı (1942'de İngiltere'de hazırlanan barış zamanında sosyal güvenliği teminat altına almayı sağlayacak tedbirleri ortaya koyan rapor) tamamiyle sigorta esasları üzerinde kurulmuş bir plandır.

Daktilonun parmakları, artistin bacakları...

Daktilonun parmaklarından ve artistin bacaklarından sosyal tehlikelere kadar zararı, nakit ile ölçülebilen her türlü maddi ve manevi riskler sigorta olunabiliyor. Bu kadar geniş bir sahayı işgal eden sigortacılık itiraf etmeli ki henüz memleketimizde tamamıyla anlaşılamamış, verimsiz bir saha teşkil etmektedir. Bunun sebebini araştırmak konumuzun dışındadır; fakat gelişmiş ülkelerde sigortalara niçin fazla önem verildiğini ve sigortanın ne olduğunu araştırmak faydalı olsa gerektir.

Hadisenin cereyan tarzı konusunda Doğu ile Batı arasında düşünce itibariyle büyük fark olduğu su götürmez bir hakikattir. Batılı, hadisenin bizzat insanlar tarafından yapıldığını ve irade-i cüz'iyyenin (insan iradesinin) irade-i külliyenin (Allah'ın iradesinin) önüne geçtiğini ve yine vuku bulan hadiselerin insanlar tarafından kısmen telafi edilebildiği düşüncesindedir. Faaliyet ve işlerinde kaderin, şansın yeri pek azdır. Her şeyi kendilerinin yaptıklarına veya bozduklarına inanırlar. Doğulu ise olaylara mistik bir mahiyet verir. Her şeyde Allah'ın elini ve isteğini görürler. Allah'ın iradesinin yanında insan iradesinin hiçbir rolü olmadığına inanırlar. Doğulu bir yangın vukuunda bütün servetinin mahvolmasını Allah'ın arzusu şeklinde telakki eder ve "Allah böyle istedi, böyle yaptı" der. Halbuki Batılı, yangında muhakkak bir sebep arar ve insanın kusuru ile vuku bulduğunu düşünür. Bu iki düşünce tarzı iki farklı sonuca varır. Doğulu mallarını sigorta etmez. Batılı ise kendisine gelecek her türlü felaketi tahmin eder onlara karşı lakayt kalmaz, mal ve canını her türlü risklere karşı sigorta eder. "Ben tabiatla mücadele ederim. O bana dert verirse, ben onu telafi etmesini bilirim" der.

Batılı aktif, Doğulu pasif

Bu düşünüş tarzı insanı daima uyanık ve tedbirli, mücadeleci ve kuvvetli yapar. Başka bir tabirle söylemek gerekirse Batılı aktiftir, Doğulu pasiftir. Bu düşünce tarzındaki fark her ikisinin sigortayı anlayış farkını ortaya koyar. Yine bu düşünce tarzı arasındaki fark o memlekette veya şehirde sigortacılığın gelişip gelişmemesinin de sebebi olur.

Hadiselerin kaynağı ne olursa olsun ortada bir hakikat vardır: Pek çok hadiseler vuku bulmakta ve bu hadiselerin birçoğu insanların can ve mallarına zarar vermektedir. Ne kadar çalışılırsa çalışılsın, ne kadar tedbir alınırsa alınsın bir gün o hadisenin cereyan etmesine kimse engel olamaz ve senelerden beri yanmayan, batmayan bir mal ufak bir tedbirsizlik veya olağanüstü bir hadise yüzünden mahvolabilir. O zaman bu malı meydana getirebilmek için sarf edilen bütün emek, zaman ve para mahvolur. Hele bazen vuku bulmasına engel olunamayan fırtına, zelzele, dolu vs. gibi afetlere karşı insanlar tamamen aciz kalırlar.

Hiç kimse uzun yıllar büyük zorluklara katlanarak, pek çok zaman ve para sarf ederek meydana getirdiği, biriktirdiği mal ve servetinin bir anda yok olmasına, ölümü halinde aile ve çocuklarının sefalete düşmelerine razı olamaz. Herkes ne zaman gerçekleşeceği bilinemeyen ve mahvedici hadiselere karşı canını ve malını korumak ister. Fakat hadiselerin gerçekleşmesine engel olmanın çok zor ve hemen hemen imkansız bir şey olduğuna göre can ve malını korumak gayesini değil, herhangi bir hadiseden dolayı kendilerine gelebilecek zarar ve ziyanı telafi etmek ve bu suretle acılarını dindirmek ister.

Sigorta can ve mallara zararlı hadiselerin vuku bulmasına mani olmaya çalışmaz. Yalnız hadise vuku bulup mal ve canlara verdiği zarar ve ziyanı tazmin etmeyi taahhüt eder.

